Suy nghĩ và làm giàu

Think & Grow Rich

Napoleon Hill

NAPOLEON HILL

SUY NGHĨ & LÀM GIÀU

Think & Grow Rich

Võ Thị Hồng Việt

lược dịch

Bạn đang cầm trong tay một trong những cuốn sách kỳ diệu nhất trên thế giới.

2005

MỤC LỤC

VÀI LỜI VỀ CUỐN SÁCH VÀ TÁC GIẢ 14

LỜI NÓI ĐẦU 17

BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG ĐÃ ĐƯỢC THỰC TIỄN KIỂM CHỨNG 18
CÓ TAI THÌ SẼ NGHE THẤY 20
BƯỚC NGOẶT TRONG CUỘC ĐỜI BẠN 23

CHƯƠNG I 24

SUY NGHĨ - ĐÓ LÀ VẬT CHẤT! 24
VÀ EDISON NHÌN VÀO ĐÔI MẮT TRUNG THỰC CỦA ÔNG ... 25
CƠ HỘI ĐẾN TỪ CỬA SAU 26
ĐÃ BẮT ĐẦU - ĐỪNG BỎ DỞ 27
ĐẾN TRƯỚC THẤT BẠI CÓ MỘT BƯỚC 28
BÉ CON ĐIỀU KHIỂN NGƯỜI LỚN 28
VÀNG NẤP ĐẰNG SAU KHÔNG 30
THÀNH CÔNG - ĐÓ LÀ MỘT TƯ TƯỞNG SÂU SẮC 32
TÔI MUỐN - TỨC LÀ SẼ CÓ 34
THI SĨ NHẬN RA CHÂN LÝ 35
CHÀNG TRAI NHÌN THẤY SỐ PHẬN 36
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 38

CHƯƠNG II **39**

BƯỚC ĐẦU TIÊN VƯƠN TỚI CỦA CẢI: MONG MUỐN 39
KHÔNG CÓ ĐƯỜNG RÚT LUI 40
VÀ ÔNG ĐỐT CHÁY TÀU 40
SÁU LỜI KHUYÊN ĐỂ BIẾN Ý NGHĨ THÀNH TIỀN BẠC 42
NGUYÊN TẮC GIÁ TRỊ MỘT TRĂM TRIỆU ĐÔLA 43
NGÀY HÔM QUA LÀ ƯỚC MƠ VĨ ĐẠI - NGÀY MAI LÀ 44
TÀI SẢN KHỔNG LỒ 44
MONG MUỐN ĐẺ RA ƯỚC MƠ 45
VÀ CÁI KHÔNG THỂ TRỞ THÀNH CÓ THỂ 47
ĐÃ TÌM THẤY! 48
CÁI GÌ ĐÁNH TAN CƠN BÃO 49
ÔI, NHỮNG ÂM THANH DIỆU KỲ! 51
ĐIỀU KỲ DIỆU SAU HẬU TRƯỜNG 53
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 54

CHƯƠNG III **56**

BƯỚC THỨ HAI VƯƠN TỚI CỦA CẢI: NIỀM TIN 56
HÃY TÌM KIẾM - VÀ BẠN SẼ TÌM THẤY 56
KHÔNG MAY À? VỚ VẨN! 58
Ý NGHĨ KHÔNG CÓ NIỀM TIN COI NHƯ ĐÃ CHẾT RỒI 59
NHỮNG Ý NGHĨ ĐỘC TÀI 60
NĂM BƯỚC TỰ KHẲNG ĐỊNH 62
ĐỪNG SUY NGHĨ GỞ 63
KINH NGHIỆM VĨ ĐẠI CỦA TÌNH YÊU 65
HẠNH PHÚC LÀ NGƯỜI CHO 66

BÀI DIỄN VĂN TUYỆT VỜI VỀ NHỮNG TỶ ĐÔ LA TRONG BUỔI TIỆC CHIÊU ĐÃI 67
CỦA CẢI SINH RA TỪ BÊN TRONG 74
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 75

CHƯƠNG IV 77

BƯỚC THỨ BA VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TỰ KỶ ÁM THỊ 77
TIẾNG VANG KÍCH ĐỘNG CỦA KIM LOẠI 77
HÃY TƯỞNG TƯỢNG BẠN ĐANG CÓ TIỀN 79
VÀ HƯNG PHẤN SẼ ĐƯA BẠN ĐI 79
TIỀM THỨC VẬN ĐỘNG 80
TẠI SAO CHÚNG TA LÀ CHỦ NHÂN SỐ PHẬN CỦA MÌNH? 81
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 82

CHƯƠNG V 83

BƯỚC THỨ TƯ VƯƠN TỚI CỦA CẢI: KIẾN THỨC ĐẶC BIỆT 83
NHỮNG KẺ NGHÈO NÀN TINH THẦN NGỚ NGẨN 84
KIẾN THỨC - ĐIỀU ĐÓ THẬT LÀ DỄ DÀNG 85
ALÔ! CẦN KIẾN THỨC À? 86
CẦN CÓ CHUYÊN GIA 88
THỰC HÀNH TRONG HỆ THỐNG ĐÀO TẠO 88
MIỆT MÀI HỌC TẬP VÀ TỰ KIỂM SOÁT 89
HỌC KHÔNG BAO GIỜ MUỘN 90
PHÒNG TÀI VỤ LƯU ĐỘNG 91
TÀI SẢN SAO CHÉP 93

MƯỜI NĂM RÚT NGẮN 94
NGƯỜI CHIẾN THẮNG KHÔNG BAO GIỜ BỊ QUỞ TRÁCH 95
ĐỪNG NẰM LẠI DƯỚI ĐÁY 96
TỰ MÌNH LÀ QUẢNG CÁO 97
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 98

CHƯƠNG VI 99

BƯỚC THỨ NĂM VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TRÍ TƯỞNG TƯỢNG 99
TƯỞNG TƯỢNG TỔNG HỢP VÀ TƯỞNG TƯỢNG SÁNG TẠO 100
HÃY PHÁT TRIỂN TRÍ TƯỞNG TƯỢNG 101
THIÊN NHIÊN BIẾT ĐƯỢC THÀNH CÔNG ĐANG ẨN Ở ĐÂU? 101
TƯ TƯỞNG - ĐÓ CHÍNH LÀ TIỀN BẠC 102
CHỈ CÒN THIẾU MỘT CHÚT XÍU 103
MỘT TRIỆU ĐÔLA TRONG VÒNG MỘT TUẦN 105
DỰ ĐỊNH RÕ RÀNG - KẾ HOẠCH CỤ THỂ 108
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 110

CHƯƠNG VII 112

BƯỚC THỨ SÁU VƯƠN TỚI CỦA CẢI: KẾ HOẠCH HÓA 112
HỌC TẬP TRÊN NHỮNG SAI LẦM 113
CÓ THỂ BÁN TẤT CẢ 115
SỰ LÃNH ĐẠO BẮT ĐẦU TỪ ĐÂU? 116
MƯỜI MỘT BÍ QUYẾT LÃNH ĐẠO 116
SAI LẦM CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO 119
Ở ĐÂU CŨNG CẦN LÃNH ĐẠO 121

NĂM PHƯƠNG PHÁP TÌM KIẾM CÔNG VIỆC TỐT 122
VIẾT THƯ VÀ ĐƠN NHƯ THẾ NÀO? 123
HÃY TÌM CÔNG VIỆC MÀ MÌNH THÍCH 127
XÃ HỘI SẼ GIÚP BẠN 128
BA PHƯƠNG PHÁP TỰ ĐÁNH GIÁ 130
ÍCH KỶ HAY LÀ NHÂN ÁI 131
BA MƯƠI BA ĐIỀU BẤT HẠNH 132
TỰ RÈN LUYỆN - ĐÓ LÀ CÔNG VIỆC NẶNG NỀ NHẤT TRONG TẤT CẢ CÁC LOẠI CÔNG VIỆC. 134
TỰ MÌNH QUẢNG CÁO CHO MÌNH? 139
ĐIỀU KIỆN CỦA BẠN THẾ NÀO? 140
HAI MƯƠI TÁM CÂU HỎI CHO CHÍNH MÌNH 141
TIỀN À? ĐỪNG NGẠI NHẶT 145
HÃY TIN VÀO TƯ BẢN 147
NỀN VĂN MINH NHÂN LOẠI ĐƯỢC XÂY DỰNG BẰNG 149
TƯ BẢN 149
Ở ĐÂU CÓ SỰ SUNG TÚC - Ở ĐÓ CÓ NHIỀU KHẢ NĂNG 151
TÓM LẠI, BẠN ĐÃ HIỂU TẤT CẢ CHƯA? 152
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 153

CHƯƠNG VIII 154

BƯỚC THỨ BẢY VƯƠN TỚI CỦA CẢI: QUYẾT ĐỊNH 154
HỌ CỨ KHUYÊN, NHƯNG NGƯỜI PHẢI SỐNG 155
CHÍNH LÀ BẠN! 155
LỊCH SỬ ĐƯỢC VIẾT NÊN NHƯ THẾ NÀO? 156
TRƯỜNG HỢP XẢY RA Ở BOSTON 157

MỘT BỘ ÓC - TỐT, HAI - CÒN TỐT HƠN 159
QUYẾT ĐỊNH LÀM THAY ĐỔI TIẾN TRÌNH LỊCH SỬ 159
THOMAS JEFFERSON ĐỌC DÕNG DẠC 162
SỨC MẠNH CỦA TRÍ TUỆ ĐƯỢC RÈN LUYỆN 164
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 165

CHƯƠNG IX 166

BƯỚC THỨ TÁM VƯƠN TỚI CỦA CẢI: SỰ KIÊN ĐỊNH 166
ĐIỂM YẾU - NẰM TRONG SỰ THIẾU KIÊN ĐỊNH 167
NẾU TƯ DUY - THÌ HÃY TƯ DUY BẰNG PHẠM TRÙ TIỀN TỆ 168
NGƯỜI BẠN BÍ MẬT 169
THẤT BẠI - CHỈ LÀ TẠM THỜI 170
AI CŨNG CÓ THỂ TRỞ NÊN KIÊN ĐỊNH 172
TÍNH KIÊN ĐỊNH ĐƯỢC RÈN LUYỆN - QUA NHỮNG ĐỔI THAY 173
PHÊ PHÁN THÌ CHẲNG CÓ GÌ KHÓ 176
ĐỪNG BỎ QUA CƠ HỘI CỦA MÌNH 178
CHÚNG TA THIẾU NHAU 179
RÈN LUYỆN TÍNH KIÊN ĐỊNH THEO BỐN BƯỚC 181
TRÍ TUỆ SIÊU NHIÊN GIÚP ĐỠ AI? 182
NHÀ TIÊN TRI VĨ ĐẠI CUỐI CÙNG 184
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 186

CHƯƠNG X 187

BƯỚC THỨ CHÍN VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TRUNG TÂM NÃO BỘ 187
BÍ QUYẾT CỦA ANDREW CARNEGIE 188

ĐỪNG KHINH THƯỜNG NHỮNG LỜI KHUYÊN TỐT 190
NGHÈO ĐÓI KHÔNG CẦN XÂY DỰNG KẾ HOẠCH 192
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 193

CHƯƠNG XI 194

BƯỚC THỨ MƯỜI VƯƠN TỚI CỦA CẢI: BÍ MẬT CỦA TÌNH DỤC VÀ THĂNG DỤC 194
ĐỘNG LỰC GIỚI TÍNH 196
NHÂN TỐ KÍCH THÍCH NHẬN THỨC - KHÔNG THEO CÁCH HIỂU CỦA ZARATHUSTRA 197
ÓC TƯỞNG TƯỢNG - ĐÓ LÀ GIÁC QUAN THỨ SÁU 198
CHIỀU THỨ TƯ CỦA Ý NGHĨ 199
TIẾNG NÓI TỪ BÊN TRONG 200
TƯ TƯỞNG CHÍN DẦN 201
HÃY PHÁT HIỆN THIÊN TÀI TRONG CON NGƯỜI MÌNH 203
THĂNG DỤC 204
LÃNG PHÍ NĂNG LƯỢNG 207
TỰ NHIÊN - BẢN NĂNG THỨ HAI 208
TÌNH DỤC VÀ THƯƠNG MẠI 209
TÌNH DỤC VÀ ĐỊNH KIẾN 211
BÀI HỌC VỀ TUỔI ĐỜI CÓ KẾT QUẢ TỐT ĐẸP NHẤT 213
HÃY TIN VÀO SỰ THIÊN TÀI CỦA MÌNH 214
KINH NGHIỆM VĨ ĐẠI CỦA TÌNH YÊU 216
NHỮNG ĐIỀU LẶT VẶT TRONG HÔN NHÂN 218
QUYỀN LỰC CỦA NỮ TÍNH 219

CHƯƠNG XII 222

BƯỚC THỨ MƯỜI MỘT VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TIỀM THỨC 222
BAN ĐẦU LÀ Ý NGHĨ 223
VỀ CÁC LOẠI TÌNH CẢM TÍCH CỰC VÀ CẢM GIÁC TIÊU CỰC 225
TIỀM THỨC VÀ CẦU NGUYỆN 227
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 228

CHƯƠNG XIII 230

BƯỚC THỨ MƯỜI HAI VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TRÍ TUỆ 230
NẰM TRONG QUYỀN LỰC CỦA SỨC MẠNH VÔ HÌNH 231
BỘ ÓC 232
THẾ NÀO LÀ THẦN GIAO CÁCH CẢM? 233
DÀN ĐỒNG CA ĂN Ý CỦA CÁC TRÍ TUỆ 235
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 236

CHƯƠNG XIV 237

BƯỚC THỨ MƯỜI BA VƯƠN TỚI CỦA CẢI: GIÁC QUAN THỨ SÁU 237
CÚ HUÝCH LỚN BAN ĐẦU 238
BẠN CÓ THỂ MƯỢN CÁC CỐ VẤN VÔ HÌNH 239
LÚC NÀO CẦN TỰ KỶ ÁM THỊ? 240
HỘI ĐỒNG TƯỞNG TƯỢNG 242
LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐÁNH THỨC ĐƯỢC GIÁC QUAN THỨ SÁU 243
GIÁC QUAN THỨ SÁU - NGUỒN SINH LỰC TRỖI DẬY 244

CHƯƠNG XV 247

SÁU TRIỆU CHỨNG CỦA NỖI SỢ HÃI 247

SỢ HÃI - ĐÓ CHỈ LÀ MỘT TRẠNG THÁI 248
Ở NGÃ BA ĐƯỜNG 249
SỢ HÃI TỪ ĐÂU ĐẾN? 250
SỢ NGHÈO ĐÓI: SÁU TRIỆU CHỨNG 253
CHÍNH LÀ TIỀN 254
BẠN CÓ SỢ BỊ PHÊ PHÁN KHÔNG? 256
SỢ PHÊ PHÁN: BẢY TRIỆU CHỨNG 258
BẠN CÓ SỢ ỐM ĐAU BỆNH TẬT KHÔNG? 259
SỢ BỆNH TẬT: BẢY TRIỆU CHỨNG 262
BẠN CÓ SỢ BỊ THẤT TÌNH KHÔNG? 263
SỢ THẤT TÌNH: BA TRIỆU CHỨNG 264
BẠN CÓ SỢ TUỔI GIÀ KHÔNG? 264
SỢ TUỔI GIÀ: BỐN TRIỆU CHỨNG 265
BẠN CÓ SỢ CHẾT KHÔNG? 266
SỢ CHẾT: BA TRIỆU CHỨNG 267
LO ÂU CŨNG LÀ NỖI SỢ HÃI ẤY 268
Ý NGHĨ - BÓNG MA 270
BẠN QUÁ NHẠY CẢM? 271
HÃY TỰ VỆ! 272
CÂU HỎI ĐỂ TỰ PHÂN TÍCH 273
ĐIỀU DUY NHẤT MÀ BẠN CÓ THỂ KIỂM SOÁT ĐƯỢC 279
ÔNG GIÀ BAO BIỆN - NĂM MƯƠI NHĂM CÂU GIÁ NHƯ . . . 281
SUY NGHĨ CẦN GHI CHÉP 284

VÀI LỜI VỀ CUỐN SÁCH VÀ TÁC GIẢ

Trong cuốn sách này bạn sẽ tìm thấy một kế hoạch đã được kiểm nghiệm, làm thế nào để trở thành người giàu có.

Cuốn sách sẽ bày cho bạn cách hành động - và hành động ngay lập tức. Sẽ kể về điều giúp một con người suốt đời tiến lên phía trước, xây dựng hạnh phúc của riêng mình và nhân tài sản lên trong khi những người khác còn chưa bắt đầu.

Thật ra thì cái gì tiếp thêm cho người này sức mạnh và nghị lực, trong khi mặc cho người khác bị động? Tại sao họ có thể nhìn ra tương lai trong hàng núi vấn đề và tiến đến điều họ thường mơ ước, không để ý đến những đòn đánh ác nghiệt của số phận, trong khi đó những người khác hành động một cách tuyệt vọng, luôn luôn sai lầm, và cuối cùng cũng chẳng đi đến đâu?

Nhiều năm về trước Napoleon Hill trong lúc nói chuyện với Andrew Carnegie - một trong những người giàu có nhất hành tinh - cảm giác như mình đã thấy được sự lóe sáng của Điều bí mật vĩ đại này. Carnegie khuyên Hill nên phân tích các phương pháp mà những người nắm được bí mật này đã sử dụng, và đưa ra công thức thành công để làm mẫu và thí dụ cho toàn thế giới.

Cuốn sách này mở ra Điều bí mật và đưa ra Kế hoạch hành động. Từ năm 1973 cuốn sách này đã trải qua 42 lần xuất bản và vừa ra đã hết ngay lập tức. Lần xuất bản này có bổ sung thêm nhiều tư liệu mới, trong đó có cả việc tóm tắt lại phần đã trình bày trong mỗi một chương.

Rốt cục, cuốn sách này chỉ ra con đường duy nhất đúng để khắc phục tất cả các chướng ngại vật, đạt tất cả các mục tiêu đã đặt ra và

thành công, giống như trong phim ảnh, đến với bạn từ con sông bất tận của thời gian. Cuốn sách này sẽ làm bạn sự sửng sốt về năng lượng cải tạo cuộc sống. Sau một thời gian bạn sẽ hiểu tại sao những người tự tin vào bản thân mình lại đạt được tài sản to lớn và hạnh phúc - bởi vì chính bạn sẽ trở thành người như vậy.

***

Napoleon Hill sinh năm 1883 ở một căn nhà nhỏ trong vùng rừng núi Virginia. Thời trẻ anh đã phải làm phóng viên cho một tờ báo để có tiền đi học ở trường Đại học tổng hợp Georgetown. Tài làm báo chí đã xác định số phận sau này của anh. Các phóng sự xuất sắc của anh đã gây chú ý cho ngài Robert L.Taylor, thống đốc bang Tennessy và là chủ bút tạp chí “Bob Taylors Magazine”. Ông đặt nhà báo trẻ 25 tuổi đời viết một loạt bài về con đường thành đạt của những người nổi tiếng mà đứng đầu trong số đó là Andrew Carnegie. Hill đã gây ấn tượng sâu sắc cho Carnegie nên ông đã chúc anh một sự nghiệp lớn, đòi hỏi thời gian hai mươi năm: phải phỏng vấn chi tiết 500 người Mỹ thành đạt nhất và đưa ra công thức thành công vạn năng, có thể áp dụng ngay cho những người khả năng kém cỏi nhất. Hill đã đàm đạo với những người có tiếng như Henry Ford, William Wrigley, Clarence Darrow, Luther Burbank, John Pierpont Morgan và cả ba tổng thống Mỹ nữa. Năm 1928, đúng hai mươi năm sau buổi nói chuyện nổi tiếng với Carnegie, Hill công bố cuốn sách đầu tiên: giả thuyết về triết lý thành công cho cá nhân. Trong suốt thời gian thu thập tài liệu này, anh đã phải kiếm sống bằng nhiều cách khác nhau, kể cả làm nhân viên quảng cáo trong trường Đại học tổng hợp Chicago và xuất bản tạp chí “Quy tắc vàng”. Trong thời gian chiến tranh thế giới thứ nhất, Hill là chuyên gia về quan hệ xã hội trong bộ máy của tổng thống Wilson. Năm 1933, Jennigs Randolph, thượng nghị sĩ bang Tây Virginia, đã giới thiệu ông với Theodore Roosevelt, và Hill lại trở thành cố vấn của tổng thống. Một thời gian sau đó, ông quyết định hệ thống hoá và hoàn thiện đề án hai mươi năm “Suy nghĩ và

làm giàu" của mình. Năm 1952, sau khi thành lập "Hiệp hội Napoleon Hill", ông bắt đầu tích cực truyền bá triết lý thành công cá nhân và lãnh đạo "Quỹ Napoleon Hill", - một tổ chức giáo dục-xã hội có mục đích dạy mọi người môn "khoa học thành đạt" này. Năm 1963, Hill đề ra tiến độ và chương trình thành lập Viện hàn lâm thành tựu cá nhân, tổ chức cả việc dạy hàm thụ và đào tạo tại nhà. Ông đã thực hiện điều này vào năm thứ tám mươi của cuộc đời mình.

LỜI NÓI ĐẦU

Mỗi chương cuốn sách này của tôi đều kể về cách kiếm tiền thành công nhất, tức là bí quyết đã giúp hàng trăm người làm giàu. Bao nhiêu năm trời tôi đã phân tích con đường công danh của họ.

Lần đầu tiên tôi biết được bí quyết này từ Andrew Carnegie vào hơn năm mươi năm trước đây. Ông già Scotland hiền hậu và khả ái dường như vô tình tiết lộ nó cho tôi, một gã trai còn đang non choẹt. Sau đó, với những ánh lửa vui trong mắt, ông ngả người trong ghế bành và chăm chú nhìn tôi: liệu tôi có đủ trí khôn để đánh giá ý nghĩa của điều ông vừa nói không?

Nhìn thấy tôi vội vàng chộp lấy những lời ông nói, ông liền hỏi tôi có sẵn sàng bỏ ra hai mươi năm hoặc lâu hơn nữa để hiến thân mình cho hoạt động truyền bá công thức thành công trên toàn thế giới, vì những người có thể sẽ phải chịu không may suốt cả cuộc đời mình nếu thiếu nó không. Tôi trả lời rằng tôi đã sẵn sàng và đã giữ được lời hứa của mình.

Công thức thành đạt kỳ diệu xuất phát từ tư tưởng của ông Carnegie, đã mang lại cho ông một gia sản khổng lồ, phải được đem trang bị cho những người không có thời gian nghiên cứu cách kiếm tiền vốn rất lâu và khó nhọc. Carnegie hy vọng rằng tôi có thể kiểm chứng được tính đúng đắn trong những lời nói của ông và trình bày cho mọi người thuộc mọi giới tính, mọi lứa tuổi và nghề nghiệp. Ông khẳng định rằng cần đưa khoa học này vào chương trình giảng dạy của các trường phổ thông và cao học, và nếu dạy đúng thì sẽ có những thay đổi cơ bản trong hệ thống giáo dục, cắt ngắn được quá nửa thời gian đào tạo.

BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG Đ^ ĐƯỢC THỰC TIỄN KIỂM CHỨNG

Trong chương nói về niềm tin bạn sẽ biết câu chuyện phi thường về ông Charles M.Schwab, một người còn rất trẻ, đã thành lập liên hiệp "Thép Mỹ" như thế nào. Với ví dụ này, ông Carnegie tin rằng công thức thành công áp dụng được cho tất cả những người sẵn sàng tiếp nhận nó. Việc ông Schwab áp dụng công thức này đã dẫn đến một sự may mắn lạ kỳ: một tài sản trị giá 600 triệu đôla.

Sự thật này - ai biết ông Carnegie cũng đều biết câu chuyện đó - là một ví dụ tuyệt vời và cũng dành cho cả bạn nữa, bạn đọc ạ, với điều kiện bạn phải biết là bạn muốn gì.

Bí quyết đã mở ra cho hàng ngàn nam nữ khác nhau, và họ đã sử dụng có lợi cho mình, đúng như ông Carnegie đã khởi xướng ra. Nhiều người may mắn đã tạo ra được gia sản lớn. Nhiều người nhờ có bí quyết mà tổ chức được công việc của mình. Một linh mục đã sử dụng bí quyết với một hiệu quả không ngờ, đem lại thu nhập năm cho ông hơn 75 ngàn đôla.

Arthur Nash, một thợ may từ Cincinnati, đã dùng xí nghiệp riêng đang đến gần thời kỳ phá sản của mình làm vật thí nghiệm để kiểm tra công thức thành công. Công việc hồi phục và đã đem lại cho ông một tài sản to lớn. Sự nghiệp này đến nay vẫn còn thịnh vượng - dẫu ông Nash không còn nữa. Thí nghiệm này độc đáo đến mức các báo và tạp chí đã dành hơn một triệu đôla cho những lời thán phục.

Bí quyết cũng hé mở cho Stuart Austin Wier từ thành phố Dallas bang Texas. Ông đã sẵn sàng đón nhận thành công - sẵn sàng đến mức bỏ cả nghề cũ của mình để nghiên cứu luật. Ông có đạt được điều mình muốn hay không? Bạn sẽ biết trong khi đọc cuốn sách này.

Khi còn là nhân viên quảng cáo trong trường Đại học tổng hợp ở LaSalle, tôi đã gợi ý thầy hiệu trưởng J.G.Chapline áp dụng công thức thành công- và trường Đại học tổng hợp đã trở thành một trong những trường có chương trình đào tạo nâng cao tốt nhất trong nước.

Trong cuốn sách này, bí quyết được nhắc tới không dưới một trăm lần. Bí quyết không có tên gọi cụ thể, mà tôi cũng không có ý lựa chọn. Những sự vật rõ ràng không tác động đến chúng ta - vì chúng ta cần những điều bí mật. Khi đã tóm được bên ngoài của nó, chúng ta có khả năng bộc lộ sự sáng suốt của mình. Có lẽ vì thế mà ông Andrew Carnegie đã không áp đặt và không gán cho bí quyết một tên gọi riêng nào.

CÓ TAI THÌ SẼ NGHE THẤY

Hãy sẵn sàng - và bí quyết thành công sẽ mở ra với bạn ít nhất mỗi chương một lần. Tôi rất sung sướng nói trước bạn sẽ nhận biết điều đó như thế nào, nhưng tôi không muốn cướp đi của bạn niềm hạnh phúc và ích lợi dành riêng cho người mở đường.

Bạn thất vọng, trước mặt đầy khó khăn mà muốn khắc phục phải dành toàn bộ tâm hồn, bạn khổ sở vì những rủi ro, ốm đau, bệnh tật, thì bạn hãy đọc câu chuyện về cậu con trai của tôi, bạn sẽ biết nó đã vận dụng công thức Carnegie như thế nào, và bạn sẽ lạc vào ốc đảo giữa Sa mạc của những niềm hy vọng đã mất.

Người nắm được và sử dụng bí quyết thành công trên thực tế sẽ có cảm giác mình chỉ có thể may mắn. Nếu bạn còn hoài nghi, hãy chú ý đến sự nghiệp của những người mà sự thành công mang tính thuyết phục lớn, và sự hoài nghi của bạn sẽ biến mất. Tất nhiên, bí quyết thành công đòi hỏi bạn phải trả giá, nhưng giá này thấp hơn giá trị thật rất nhiều. Nó vô giá - không tiền nào đủ trả cho việc nắm được Điều bí mật, bởi vì nó chia làm hai phần. Và một phần trong đó là bí mật chiếm hữu toàn bộ con người.

Với những người sẵn sàng đón nhận, bí quyết phục vụ họ như nhau. Học vấn ở đây không đóng vai trò gì. Trước khi tôi ra đời rất lâu, công thức thành công đã mở ra với Thomas A.Edison. Ông đã áp dụng thông minh đến mức trở thành nhà phát minh nổi tiếng thế giới, mặc dù chỉ đến trường tất cả có ba tháng.

Bí quyết thành công đã đến với Edwin C.Barnes, người hợp tác với Edison. Barnes gây dựng được tài sản khổng lồ, cho phép dừng hoạt động doanh nghiệp từ khi ông còn rất trẻ. Đọc câu chuyện này ở đầu chương 1, bạn sẽ hiểu rằng của cải là có thể đạt tới được. Tiền tài, vinh quang, danh tiếng và hạnh phúc sẽ đến với những

người sẵn sàng đón nhận và tự bảo mình: tôi xứng đáng được hưởng món quà tuyệt vời đó.

Từ đâu tôi biết được bí quyết này? Có thể chưa đọc hết cuốn sách bạn đã có được câu trả lời. Bạn có thể tìm thấy nó ở ngay chương đầu hoặc có thể phát hiện ra ở trang cuối cùng.

Trong hai mươi năm nghiên cứu, được sự ủng hộ của ngài Carnegie, tôi đã phân tích cuộc đời và hoạt động của hàng trăm người nổi tiếng, những người đã có được tài sản lớn lao nhờ công thức Carnegie. Trong số đó có:

Henry Ford; William Wrigley con; John Wanamaker; James J. Hill; George S. Parker; E. M. Statler; Henry L. Doherty; Cyrus H. K. Curtis; George Eastman; Charles M. Schwab; Harris F. Williams; Tiến sĩ Frank Gunsaulus; Daniel Willard; King Gillette; Ralph A. Weeks; Quan tòa Daniel T. Wright; John D. Rockefeller; Thomas A. Edison; Frank A. Vanderlip; F. W. Woolworth; Đại tá Robert A. Dollar; Edward S. Barnes; Arthur Nash; Theodore Roosevelt; John U. Davis; Elbert Hubbard; Wilbur Wright; William Jennings Bryan; Tiến sĩ Dmtid Starr Jordan; J. Odgen Armour; Arthur Brisbane; Woodrow Wilson; William Howard Taft; Luther Burbank; Edward U. Bok; Frank A. Munsey; Elbert H. Gary; Clarence Darrow; Tiến sĩ Alexander Graham Bell; John H. Patterson; Julius Rosenwald; Stuart Austin Wier; Tiến sĩ Frank Crane; George M. Alexander; J. G. Chapline; Thượng nghị sĩ Jennings Randolph

Danh sách này chỉ là một phần rất nhỏ những người Mỹ nổi tiếng mà những thành tựu tài chính nói riêng và thành tựu nói chung đã chứng tỏ: ai hiểu và áp dụng công thức Carnegie trong cuộc sống của mình, người đó đạt địa vị cao trong xã hội. Tôi chưa gặp người nào hiểu được bí quyết của công thức này mà lại không đạt được thành tựu lớn trong sự nghiệp của mình. Tôi chưa bao giờ thấy người nào không nắm được bí mật này mà đạt được vinh quang và

tích lũy được gia tài lớn với tất cả những hậu quả của nó. Từ hai tiểu đề này tôi rút ra kết luận: về kiến thức thì công thức thành công cần thiết hơn cái vẫn được gọi là "học vấn".

Rốt cuộc thì học vấn là cái gì? Bạn sẽ nhận được câu trả lời cụ thể cho câu hỏi này.

BƯỚC NGOẶT TRONG CUỘC ĐỜI BẠN

Vào một ngày đẹp trời bí quyết sẽ bước ra khỏi trang sách và xuất hiện trước mặt bạn. Hãy sẵn sàng tiếp nhận điều này! Khi nó xuất hiện, bạn nhất định sẽ nhận ra nó. Khi bạn bắt đầu phát hiện ra những dấu hiệu đầu tiên, hãy nín thở và xem đồng hồ: vì từ thời điểm đó cuộc đời bạn có thể xoay chuyển hoàn toàn.

Và cũng phải nhớ rằng cơ sở của cuốn sách là những sự kiện chứ không phải sự hoang tưởng, và mục đích của nó xuất phát từ chân lý vạn năng vĩ đại mà ai sẵn sàng cũng có thể nắm bắt được, học được phải làm gì và làm như thế nào. Bạn sẽ có được sự kích thích cần thiết để bắt tay vào việc.

Còn bây giờ, trước khi bạn bắt đầu đọc, cho phép tôi gợi ý một chút, chiếc chìa khoá nào sẽ giúp bạn đoán biết công thức Carnegie. Ngọn nguồn của bất cứ mọi tài sản và thành công đều là ý nghĩ! Nếu bạn sẵn sàng đón thành công, thì tức là bạn đã chiếm lĩnh được gần một nửa bí quyết đạt thành công. Tôi hy vọng rằng bạn sẽ dễ dàng nắm bắt được nửa thứ hai khi nó đến với nhận thức của bạn.

Napoleon Hill

Chương I

Trí tuệ của bạn sẽ phát tín hiệu sẵn sàng đón nhận thành công. Làm thế nào để cuộc sống tự giúp bạn trong những cố gắng đầy tham vọng của bạn?

SUY NGHĨ - ĐÓ LÀ VẬT CHẤT!

Ý nghĩ thật sự là vật chất! - mà là vật chất hùng mạnh, nếu như bạn có một ý định rõ ràng, sự kiên định và mong muốn cháy bỏng biến nó thành tiền hoặc thành những giá trị vật chất nào đó.

Edwin S.Barnes một lần đã phát hiện ra tính đúng đắn của câu:"Muốn giàu có - hãy suy nghĩ". Ông không phát hiện ra điều này ngay. Ông đến với nó dần dần, bắt đầu từ ước muốn được trở thành bạn kinh doanh củaEdison vĩ đại.

Cái chính ở đây là Barnes có một ý định hoàn toàn cụ thể. Anh muốn làm việc không phải là cho Edison, mà cùng với Edison. Hãy chú ý nhìn kỹ xem anh ta đã đến với mục tiêu của mình như thế nào, và bạn sẽ hiểu: con đường dẫn tới thành công dựa trên những nguyên tắc nào.

Cần phải nói là Barnes chưa thực hiện được mong muốn của mình ngay. Có hai điều ngăn cản anh. Anh không biết Edison và không có tiền mua vé đến thành phố East-Orange thuộc bang New Jersey.

Đối với đa số mọi người điều đó quá đủ để mất hết mong muốn kết thúc công việc. Nhưng với Barnes, lòng ham muốn mạnh hơn sự trói buộc và nguyện vọng của anh càng cháy bỏng hơn trước.

VÀ EDISON NHÌN VÀO ĐÔI MẮT TRUNG THỰC CỦA ÔNG . . .

Barnes xuất hiện trong phòng thí nghiệm của Edison và tuyên bố rằng anh muốn bắt đầu doanh nghiệp chung với nhà phát minh vĩ đại. Edison nhớ lại buổi đầu gặp gỡ:Anh ta trông giống một kẻ lang thang tầm thường, nhưng nét mặt anh ta không cho phép hoài nghi một chút nào: người như vậy sẽ làm được tất cả những điều anh ta muốn. Những năm tháng giao tiếp với mọi người đã dạy tôi - nếu con người thèm khát một điều gì mạnh mẽ đến mức sẵn sàng hy sinh cả tương lai của mình, người đó nhất định sẽ chiến thắng số phận. Tôi cho anh ta khả năng đó vì tôi đã thấy: anh ta nhận thức được rằng anh ta sẽ đạt mục đích. Thời gian đã chứng tỏ là tôi không nhầm.

Chẳng chắc gì Edison thích diện mạo bên ngoài của chàng trai trẻ, mà có lẽ ngược lại. Nhưng điều chủ yếu - trên mặt anh hiện rõ một ý nghĩ.

Tất nhiên, sau buổi gặp gỡ đầu tiên, Barnes chưa trở thành bạn kinh doanh của Edison ngay. Nhưng anh đã có việc làm, mặc dù tiền lương chỉ mang tính chất tượng trưng.

Vài tháng trôi qua. Bên ngoài không có gì thay đổi, chưa có gì xích Barnes lại gần hơn mục tiêu anh hằng mong muốn. Nhưng điều quan trọng nhất diễn ra trong nhận thức của anh: nguyện vọng trở thành bạn kinh doanh của Edison ngày càng lớn lên.

Các nhà tâm lý học đã nói rất đúng:"*Nếu con người thật sự muốn một điều gì, điều đó sẽ hiện ngay lên bề ngoài của anh ta*. Barnes sẵn sàng hợp tác kinh doanh với Edison, hơn thế nữa, anh quyết tâm đạt kỳ được điều mình muốn.

Anh không bao giờ nói với mình:"Quỷ tha ma bắt, có khác gì nhau? Hay mình nghĩ lại và đi làm nhân viên bán hàng!". Không, anh tự

nhủ: ”Tôi đến đây là để bắt đầu doanh nghiệp với Edison và sẽ đạt kỳ được, thậm chí có phải mất cả phần còn lại của cuộc đời mình”. Và đúng là anh nghĩ như vậy! Có bao nhiêu câu chuyện phi thường của những người có dự định rõ ràng, theo đuổi cho đến khi họ cháy lên niềm đam mê thu hút!

Có lẽ chàng Barnes trẻ tuổi chẳng hiểu tí gì về những vấn đề như vậy, nhưng lòng quyết tâm và sự ngoan cường nhằm đạt một mục tiêu duy nhất (-một, nhưng bốc lửa!-) đã quét sạch mọi trở ngại và làm cho cơ hội anh vẫn mong đợi trở thành hiện thực.

CƠ HỘI ĐẾN TỪ CỬA SAU

Tuy nhiên, cơ hội đã đến từ nơi Barnes ít ngờ nhất. Nói chung đây cũng là một trong những tính chất chính của cơ hội. Nó hay dùng cửa sau và thường nấp sau chiếc mặt nạ “rủi ro” hoặc thậm chí “thất bại tạm thời”. Cũng có thể vì thế mà nhiều người không thể nhận dạng được nó.

Đúng lúc đó, ngài Edison hoàn thiện một dụng cụ mới mang tên Thiết bị phát thanh Edison. Các nhân viên bán hàng chẳng lấy gì làm thích thú. Họ cho rằng không dễ gì bán được.

Barnes hiểu rằng anh có thể bán được thiết bị này. Anh đề nghị với Edison và nhận được cơ hội. Và anh đã bán được! Bán nhanh đến nỗi Edison ký ngay hợp đồng với anh về việc truyền bá và bán sản phẩm trong cả nước. Việc hợp tác kinh doanh này mang lại tiền bạc, nhưng ý nghĩa lớn hơn rất nhiều là: Barnes tin rằng ai cũng có thể trở nên giàu có nếu học được cách suy nghĩ.

Tôi không biết lòng mong muốn của Barnes mang lại cho anh số lãi ban đầu là bao nhiêu. Có thể hai hay ba triệu đôla, nhưng số này,

dù là bao nhiêu đi chăng nữa, cũng quá bé nhỏ so với việc hiểu ra một sự thật: khi tuân thủ các nguyên tắc chính, ý nghĩ có thể biến thành giá trị vật chất.

Đ^ BẮT ĐẦU - ĐỪNG BỎ DỞ

Một trong những nguyên nhân thất bại phổ biến nhất là rời bỏ công việc ngay sau khi gặp sự không may đầu tiên. Mỗi người trong số chúng ta ai cũng có lần phạm sai lầm này.

. . . Một thời, chú của ngài R. U. Darby lên cơn "sốt vàng". Ông lên đường viễn Tây để đào vàng và làm giàu. Ông không biết rằng vàng trong thiên nhiên ít hơn nhiều so với các câu chuyện kể của những người tìm vàng. Ông chú rào một khoảnh đất, sắm cuốc, xẻng và bắt tay vào việc.

Sau mấy tuần làm việc, lao động đã được thưởng công: có quặng! Quặng quý lấp lánh! Nhưng muốn khai thác với số lượng lớn phải có thiết bị, và ông chú ngụy trang miệng giếng và trở về Williamsburg, bang Maryland. Ông chia sẻ thắng lợi với họ hàng và hàng xóm. Họ gom góp tiền mua thiết bị và chi phí vận tải. Sau đó ông chú cùng Darby quay về mỏ. Toa quặng đầu tiên được khai thác lên và đưa đi nấu. Mẫu xét nghiệm xác nhận rằng Darby đang sở hữu một trong những mỏ giàu nhất Colorado. Vài toa quặng nữa trang trải các khoản nợ nần! Và sau đó - của cải không kể xiết .

. .Mũi khoan xuyên sâu xuống dưới - hy vọng của Darby và ông chú ngày càng củng cố. Nhưng sau đó, điều bất ngờ xảy ra. Mạch vàng biến đâu mất. Hũ vàng không còn nữa. Họ tiếp tục khoan, cố lần theo mạch, đến tận cùng - nhưng hỡi ôi.

ĐẾN TRƯỚC THẤT BẠI CÓ MỘT BƯỚC

Có thể biến mong muốn thành vàng. Từ khi ngài Darby phát minh ra điều này, ông đã bù đắp các chi phí của mình gấp nhiều lần.

Bước vào nghề bảo hiểm sinh mạng, ông quyết định rút ra bài học từ kinh nghiệm đáng buồn thời trẻ tuổi của mình. Bài học đơn giản:"Tôi bỏ công việc khi vàng đã nằm ngay dưới chân tôi. Từ nay tôi sẽ không bao giờ từ bỏ ý định chỉ vì ai đó không muốn mua bảo hiểm của tôi". Và Darby đã trở thành một trong số ít ỏi những người bán được hàng triệu đôla bảo hiểm mỗi năm.

. . . Trước khi thành công đến với cuộc đời bạn, không biết bạn phải trải qua bao nhiêu nỗi không may, hoặc thậm chí cả thất bại tạm thời! Thật vậy, khi gặp toàn điều không thành, thì đơn giản và logic nhất là từ bỏ công việc. Và phần đông chúng ta làm như vậy. Có đúng thế không?

Tác giả quyển sách này đã phỏng vấn 500 người thành đạt nhất mà nước Mỹ đã cho ra đời. Tất cả những người này đều nói rằng sự thành công điên rồ nhất đến với họ chỉ cách thất bại có một bước. Ôi, thất bại . . . kẻ tinh quái với cái nhìn vô tội và cảm giác hài hước vừa tinh tế vừa khốc liệt. Nó thích thú tóm bắt con người ngay tại nơi giáp biên với thành công!

BÉ CON ĐIỀU KHIỂN NGƯỜI LỚN

Không lâu sau khi ngài Darby "nhận bằng" tốt nghiệp "trường đời" và rút ra kết luận từ "đề án tốt nghiệp" về mỏ vàng của mình, số phận đã tặng cho ông cơ hội biết được rằng không phải lúc nào "không" cũng có nghĩa là không.

Hôm đó anh giúp chú xay lúa mì. Ông chú điều khiển một trang trại lớn, có vài trăm người da màu làm thuê. Cánh cửa cối xay gió khe khẽ mở ra. Một cô bé lai đen bước vào và dừng lại ở cửa.

Ông chú ngẩng đầu lên, trông thấy cô bé, liền gắt:"Cần gì?"

Cô bé trả lời ngắn gọn:"Mẹ tôi bảo ông đưa mẹ tôi 50 cent".

Không đưa gì sất cả, - ông chú bùng nổ, - cút về nhà.

Thưa ngài vâng, cô bé đồng ý và không động đậy.

Ông chú tiếp tục làm việc, mải mê nên không nhận thấy rằng cô bé vẫn chưa bỏ đi. Khi ngẩng lên và thấy cô vẫn còn đứng đó, ông gào lên: Tao đã bảo đi về nhà! Thế nào, cút ngay, không tao sẽ cho biết tay bây giờ!

Thưa ngài vâng, cô bé lại đồng ý và vẫn không nhúc nhích.

Ông chú vứt phịch bao mì mà ông đang chuẩn bị đổ vào bể xuống, túm lấy một thanh gỗ thùng và tiến lại phía cô bé với một vẻ mặt khiến Darby nín thở. Biết tính điên của ông chú, Darby tin chắc rằng sắp xảy ra một điều gì đó khủng khiếp.

Khi ông chú Darby lại gần nơi cô bé đang đứng, cô bước lên phía trước một bước và cất cao giọng: Mẹ tôi rất cần 50 cent đó.

Phải mất một phút ông chăm chăm nhìn cô bé, sau đó từ từ thả thanh gỗ xuống đất, đút tay vào túi và . . . lôi ra một nửa đôla.

Cô bé cầm tiền và chậm rãi quay ra cửa, không rời mắt khỏi người cô vừa chinh phục. Sau khi cô đi ra, ông chú ngồi xuống một cái thùng và nhìn rất lâu vào khoảng không. Có lẽ, ông suy ngẫm về bài học mới nhận được.

Ngài Darby cũng suy ngẫm. Lần đầu tiên trong đời ông thấy một đứa trẻ da màu ra lệnh cho một người da trắng lớn tuổi. Cô ta làm thế nào để đạt được điều đó? Cái gì diễn ra với ông chú? Điều gì đã làm nỗi giận dữ tiêu tan và biến sư tử đang gầm thành con cừu hiền lành? Đứa trẻ đã sử dụng sức mạnh phi thường nào để làm chủ tình hình? Bao nhiêu câu hỏi bùng lên trong nhận thức của Darby. Nhưng nhiều năm sau ông vẫn không tìm thấy câu trả lời, cho đến ngày ông kể lại câu chuyện với tác giả những dòng này.

Và, ông đã kể lại câu chuyện bất thường ngay tại cối xay gió cũ, tại chính nơi chú ông đã bị chinh phục . . .

VÀNG NẤP ĐẰNG SAU KHÔNG

Chúng tôi đứng trong cối xay gió cũ, và ngài Darby, kể lại cho tôi câu chuyện chinh phục phi thường, đã hỏi: Anh có thể từ đây rút ra kết luận gì? Cô bé con có được sức mạnh nào mà chinh phục được ông chú vô điều kiện như vậy?

Bạn sẽ tìm thấy câu trả lời ở các nguyên tắc trình bày trong cuốn sách này. Câu trả lời đầy đủ và bao trùm. Với các chi tiết và lời khuyên, nếu tuân theo thì mỗi một người đều có thể hiểu và áp dụng sức mạnh mà cô bé đã tình cờ nắm bắt được.

Hãy sẵn sàng trong suy nghĩ - và ở chương sau bạn sẽ thấy tác động của sức mạnh đã giúp cho cô bé. Tư tưởng của cuốn sách này sẽ kích thích sự nhạy cảm của bạn và cho một quyền lực không thể chống lại được. Sự nhận thức điều đó sẽ đến với bạn trong khi đọc chương đầu hoặc một chương sau nào đó. Nó xuất hiện như một tư tưởng cụ thể hoặc trở thành cơ sở cho kế hoạch hay dự định có khả năng đưa bạn về với những rủi ro và mất mát trước đây, làm

sống lại trong trí nhớ những bài học - và bạn sẽ lấy lại được tất cả những gì đã đánh mất.

Khi tôi mô tả cho ngài Darby tính chất của sức mạnh mà cô bé đã sử dụng một cách vô thức, ông kiểm lại trong ý nghĩ kinh nghiệm ba mươi năm làm nhân viên bảo hiểm, đã thú nhận rằng những thành công của ông đều nhờ vào bài học ông nhận được từ đứa trẻ nhỏ.

Ngài Darby nhấn mạnh:"Mỗi lần người ta đòi trả tôi tờ bảo hiểm, tôi lại nhớ đến cô bé ở cối xay gió cũ, cặp mắt to đầy thách thức của cô, và tự nhủ:"Ta phải ký được hợp đồng này!"Nhân đây cũng phải nói là phần lớn bảo hiểm tôi bán được sau khi người ta bảo không".

Ông cũng không quên sai lầm trong câu chuyện đi tìm vàng. Kinh nghiệm đó, - Darby nói, - rất có ích. Nó dạy tôi phải làm việc và làm việc, dù có khó khăn đến mấy đi nữa. Tôi phải trải qua tất cả để có thể đạt được điều gì đó.

Trong sự thử thách của ngài Darby không có gì bất thường. Cũng có thể, nhờ có nó mà đoán ra số phận - vì thế mà đối với ông, chúng rất quan trọng. Ông rút ra bài học từ hai tình huống nói trên, phân tích và tìm ra điều có thể học tập. Nhưng một người, không có thời gian, không có xu hướng nghiên cứu những thất bại của mình để tìm ra hạt giống hợp lý có khả năng nảy mầm thành thắng lợi, thì làm thế nào? ở đâu và làm thế nào học được nghệ thuật rút ra từ thất bại những kinh nghiệm bắc cầu đến thành công?

Để trả lời cho những câu hỏi đó, tôi đã viết quyển sách này.

THÀNH CÔNG - ĐÓ LÀ MỘT TƯ TƯỞNG SJU SẮC

Để trả lời, tôi trình bày mười ba nguyên tắc. Song hãy nhớ - câu trả lời của bạn dành cho những câu hỏi nảy sinh khi quan sát cuộc sống lạ lùng này, có thể nằm ngay trong nhận thức riêng của bạn, dưới dạng một tư tưởng, một kế hoạch hoặc một dự định xuất hiện trong khi đọc.

Muốn thành công chỉ cần một tư tưởng sâu sắc. Những nguyên tắc mô tả ở đây thực chất là những phương pháp thể hiện những tư tưởng hữu ích.

Trước khi trình bày, tôi muốn đề nghị các bạn suy nghĩ về ý kiến sau: Khi bắt đầu giàu có, tiền đến nhanh và nhiều đến mức ta thực sự ngạc nhiên: chúng mày trốn đâu những năm nghèo đói trước đây? . . .

Càng kỳ lạ hơn nữa nếu lưu ý đến điều khẳng định rằng chỉ có những người làm việc gian khổ và kiên trì mới trở nên giàu có.

Khi bạn bắt đầu suy nghĩ và giàu lên, nhất định bạn sẽ nhận thấy rằng trước đó, nhận thức của bạn phải trải qua một trạng thái nhất định, dự định cương quyết và . . . phải đầu tư một chút cái gọi là lao động nặng nhọc. Tức là bạn, và người nào khác cũng vậy, cần biết cách đưa nhận thức của mình vào trạng thái cuốn hút của cải. Hai mươi năm tôi nghiên cứu vấn đề này - rất muốn biết người giàu họ làm thế nào mà thành công!

Hãy theo dõi chăm chú: bạn vừa bắt đầu vận dụng các nguyên tắc của triết lý này trên thực tế là tình hình tài chính của bạn đã được cải thiện, và tất cả những gì bạn chạm tới sẽ biến thành sở hữu riêng của bạn. Không tin à? Cứ thử xem!

Nhân loại rất thiệt thòi trước hết là vì người nào cũng biết từ không được. Còn gì nữa! Tất cả các quy tắc vô hiệu lực - con người biết. Tất cả những gì không được làm - con người biết từ khi nằm trong tã! Quyển sách này dành cho những người đi tìm quy tắc dẫn đến thành công, và sẵn sàng vì nó mà đặt cược tất cả.

Thành công sẽ đến với những người suy nghĩ bằng phạm trù thành công.

Thất bại sẽ bám riết những người cho phép mình suy nghĩ bằng phạm trù thất bại.

Chủ đề của quyển sách này là giúp cho những ai muốn học tập nghệ thuật cải biến nhận thức từ thất bại sang nhận thức thành công.

. . . Nhưng cũng còn một chỗ yếu trong nhiều người chúng ta: quen đo mọi thứ bằng thước đo ấn tượng và định kiến riêng của mình. Tôi không nghi ngờ rằng giữa các bạn đọc cuốn sách này cũng có những người không tin rằng họ có thể trở nên giàu có. Tại sao? Bởi vì tư duy của họ hình thành trong điều kiện nghèo đói, thiếu thốn và lận đận.

Những người bất hạnh này làm tôi nhớ đến một người Trung quốc lỗi lạc, sang Mỹ để học. Anh học tại trường Đại học tổng hợp Chicago. Một lần ngài Harper, hiệu trưởng, gặp anh ở ký túc xá và hỏi: Theo anh thì cái gì là nét nổi bật nhất của người Mỹ?

Còn gì nữa, - anh sinh viên trả lời, - đôi mắt. Mắt các vị không xếch.

Có thể nói gì về người Trung Quốc này?

Ta không tin vào điều mà ta không hiểu. Ta tin chắc rằng thước đo của ta là chuẩn mực cho tất cả mọi người. Tất nhiên, mắt của chàng trai đó không xếch. Nó cũng giống như mắt của tất cả chúng ta . . .

TÔI MUỐN - TỨC LÀ SẼ CÓ

Khi Henry Ford quyết định sản xuất ôtô mác V-8 nổi tiếng, ông muốn thiết kế động cơ mà cả tám xilanh nằm cả trong một blốc. Nói là làm, và Ford đưa ra những chỉ thị cần thiết. Tất cả các kỹ sư đều đồng thanh nhất trí rằng không thể nào liên kết cả tám xilanh được.

Ford bảo: Bất luận trường hợp nào các anh cũng phải làm bằng được.

Hãy làm việc cho đến khi có kết quả, - Ford ra lệnh. - Bất chấp cần bao nhiêu thời gian cho việc này.

Các kỹ sư làm việc - họ chẳng còn lối thoát nào khác, bởi vì họ muốn làm việc cho ông Ford. Sáu tháng trôi qua - không kết quả gì. Lại thêm sáu tháng nữa. Họ thử tất cả các phương án có thể - không nhúc nhích. Không thể được!

Cuối cùng họ báo cáo với Ford là họ không tìm ra phương pháp thực hiện chỉ thị của ông.

Hãy tiếp tục làm việc, - Ford nói. - Tôi muốn. Tức là sẽ có.

Họ tiếp tục làm việc, và cuối cùng, vào một ngày đẹp trời, sọ dừa đã bị đập vỡ.

Sự kiên định của Ford đã chiến thắng.

Có thể trong câu chuyện này, tôi không chính xác ở một vài chi tiết nhỏ nào đó, nhưng về kết quả và hoàn cảnh - tôi xin đảm bảo. Bạn - người muốn suy nghĩ và có nghĩa là muốn giàu - sẽ rút từ đây ra bí quyết của triệu phú Ford. Tôi cho rằng bạn sẽ không phải tìm kiếm quá lâu đâu.

Henry Ford thành đạt bởi vì ông đã hiểu và tiếp thu nguyên tắc thành công. Một trong số các nguyên tắc đó là biết chắc mình muốn đạt được điều gì. Hãy nhớ câu chuyện về ông Ford và đánh dấu những dòng mô tả bí quyết thành công phi thường của ông. Nếu bạn làm điều này, nếu bạn tìm ra những nguyên tắc ông Ford đã vận dụng để trở nên giàu có, thì sao bạn không tự sánh mình với ông trong thành công? Sao không nhận sự thách thức, có thể là đặt ra cho chính bạn? . . .

THI SĨ NHẬN RA CH]N LÝ

Khi Henry viết ra những dòng tiên tri: tôi điều khiển số phận của mình, tôi là chủ nhân tâm hồn của mình, - có lẽ ông định nói rằng chúng ta điều khiển số phận của mình và là chủ nhân tâm hồn của mình trong chừng mực ta kiểm soát được ý nghĩ của mình.

Có lẽ ông biết rằng ý nghĩ áp đảo trong nhận thức và tạo từ trường cho nó. Rằng, bằng những con đường vô hình, cục nam châm này lôi cuốn người, hoàn cảnh, sức mạnh đến với ta, đưa chúng vào trạng thái hài hoà với những ý nghĩ áp đảo. Cũng có thể ông muốn giải thích rằng trước khi ta tích lũy được của cải vô tận, cần nạp cho nhận thức ước muốn giàu có, bắt đầu suy nghĩ bằng phạm trù tiền bạc, cho đến khi lòng ước muốn tiền bạc tự tạo ra những kế hoạch cụ thể nhằm có được chúng.

CHÀNG TRAI NHÌN THẤY SỐ PHẬN

Tôi nghĩ rằng, cuối cùng chúng ta đã sẵn sàng nghiên cứu nguyên tắc thành công đầu tiên. Hãy cố gắng cởi mở và nhớ rằng tất cả những nguyên tắc này không phải do một người nghĩ ra. Chúng đã có hiệu lực với nhiều người và bạn có thể áp dụng chúng có lợi cho mình.

Tôi hy vọng bạn sẽ không thấy chúng quá phức tạp.

Nhiều năm trước đây tôi đã đọc một bài diễn văn trước các sinh viên tốt nghiệp trường Đại học Salem (thành phố Salem, bang Tây Virginia). Nguyên tắc tôi mô tả ở chương sau đã được trình bày cô đọng trong bài diễn văn này. Theo chỗ tôi được biết, ít nhất một người trong số sinh viên tốt nghiệp không những tiếp thu, mà còn biến nó thành một phần thế giới quan của mình. Sau này chàng trai đã trở thành thượng nghị sĩ và là cán bộ có ảnh hưởng lớn trong bộ máy của Tổng thống Franklin D.Roosevelt. Ông gửi cho tôi một bức thư nói rõ ý kiến về nguyên tắc này, và tôi tự cho phép mình đăng lại nó với tư cách lời mở đầu cho chương sau.

Ngài Napoleon kính mến!

Công việc của tôi ở Thượng viện cho phép nhìn nhận từ bên trong những vấn đề mà những người dân Mỹ đang vấp phải, và tôi viết thư cho Ngài để đưa ra lời khuyên có thể giúp cho hàng ngàn người xứng đáng.

Năm 1922, khi tôi tốt nghiệp trường Đại học Salem, Ngài đã đến đọc diễn văn tại trường. Ngài đã đưa vào nhận thức của tôi tư tưởng mà nhờ có nó ngày nay tôi có khả năng phục vụ nhân dân bang mình, và không nghi ngờ gì nữa, mỗi một thành công trong tương lai của tôi đều sẽ gắn với tư tưởng này.

Tôi vẫn nhớ - tưởng chừng như mới ngày hôm qua - câu chuyện kỳ diệu của Ngài kể về việc ông Henry Ford đã đạt những tầm cao đáng kể như thế nào. Lúc đó, trước khi Ngài kết thúc diễn văn, tôi đã quyết định sẽ mở đường cho mình, dù phải trải qua khó khăn đến mấy đi nữa.

Hàng triệu thanh niên nam nữ sẽ ra trường trong năm nay và những năm tiếp theo. Và mỗi người trong số họ đều cần những lời động viên khuyến khích như tôi đã nhận được từ Ngài. Họ muốn biết phải đi đâu, làm gì, bắt đầu từ đâu trong cuộc đời này. Ngài có thể nói cho họ biết điều đó, vì Ngài đã giúp nhiều người giải quyết vấn đề.

Ngày hôm nay ở nước Mỹ có hàng ngàn người muốn biết làm thế nào để biến tư tưởng thành tiền; hàng ngàn người phải bắt đầu từ con số không và bù đắp những mất mát đã chịu. Hơn bất kỳ ai khác, Ngài có thể giúp họ.

Nếu sách của Ngài được xuất bản, tôi mong được nhận cuốn đầu tiên với chữ ký đề tặng của Ngài.

Chúc mọi điều tốt lành, người bạn trung thành của Ngài, Jennings Randolph.

Năm 1957, 35 năm sau diễn văn nói trên, tôi thực sự sung sướng được quay lại trường Đại học Salem để phát biểu tại buổi lễ trao bằng cử nhân cho sinh viên tốt nghiệp. Lúc đó tôi cũng được trao bằng tiến sĩ văn học danh dự.

Tôi theo dõi số phận của Jennings Randolph từ năm 1922. Ông đã trở thành người quản lý của một trong những hãng hàng không hàng đầu trong nước, một diễn giả hào hứng và là thượng nghị sĩ bang Tây Virginia.

Suy nghĩ cần ghi chép

Không quan trọng là ngày hôm nay bạn ăn mặc như thế nào và có bao nhiêu tiền. Bởi vì, cũng như Edwin Barnes, người nào vươn tới thành công thì mới đạt được nó.

Đi tới thành công càng lâu bao nhiêu thì nó càng gần gũi bấy nhiêu. Quá nhiều người chỉ còn một bước nữa là chiến thắng thì bỏ dở. Hãy nhớ rằng: người khác sẽ đi bước đó.

Chí hướng - hòn đá thử vàng cho mọi thành tựu, lớn hay nhỏ. Người đàn ông to khoẻ sẽ thua đứa trẻ có chí hướng. Hãy hình dung khác đi về định mệnh của mình - và bạn sẽ đạt được cái mà hôm nay tưởng như không làm nổi.

TẤT CẢ MỌI ĐIỀU MONG MUỐN VÀ HÌNH DUNG ĐƯỢC, THÌ ĐỀU ĐẠT ĐƯỢC.

Chương II

Giấc mơ trở thành hiện thực khi mong muốn biến thành hành động. Hãy xin cuộc đời thật nhiều - và cuộc đời sẽ cho bạn rất nhiều.

BƯỚC ĐẦU TIÊN VƯƠN TỚI CỦA CẢI: MONG MUỐN

Hơn 50 năm trước, khi Edwin S.Barnes từ toa tàu hàng bước xuống ga East-Orange, bang New Jersey, trông anh giống một kẻ lang thang, nhưng những ý nghĩ của anh thì xứng đáng một ông hoàng.

Trên đường từ ga tàu về văn phòng của Thomas A.Edison, anh nghĩ ngợi; anh thấy mình đang đứng trước mặt Edison; anh nghe mình hỏi Edison về khả năng thực hiện mong muốn cháy bỏng đang trở thành ý nghĩ luôn ám ảnh của mình - thành bạn kinh doanh với nhà phát minh vĩ đại.

Không phải niềm hy vọng! Không phải sự vươn tới! Mà là mong ước cháy bỏng đang lấn át mọi điều khác. Thực chất là ở chỗ đó.

Vài năm sau Edwin S.Barnes lại đứng trước mặt Edison cũng trong văn phòng, nơi diễn ra cuộc gặp gỡ đầu tiên. Nhưng đứng với tư cách bạn kinh doanh.

Barnes thành công, bởi vì đã lựa chọn một mục tiêu cụ thể và tất cả - năng lượng, sức mạnh ý chí - đều dành cho nó.

KHÔNG CÓ ĐƯỜNG RÚT LUI

Giữa hai cuộc gặp là 5 năm. Đối với mọi người, Barnes là một chiếc nan hoa trong bánh xe sự nghiệp của Edison. Đối với mọi người, chứ không phải đối với chính anh ta. Barnes tự coi mình là bạn kinh doanh của Edison ngay từ phút đầu tiên, ngày đầu tiên làm việc. Barnes đã trở thành người đó vì anh mong muốn điều này hơn mọi điều trên thế giới. Anh lập kế hoạch đạt mục tiêu. Sau đó đốt cháy cầu. Và ấp ủ ước mơ của mình cho đến khi nó trở thành ý nghĩ luôn ám ảnh cả đời, và cuối cùng trở thành chính cuộc đời.

Đến East-Orange, anh không nói với mình: Ta thử thuyết phục Edison cho ta một công việc nào đó. Anh nói: Ta sẽ đặt Edison trước việc đã rồi là ta đến đây để cùng hợp tác kinh doanh với ông.

Anh không nói: tôi hiểu là có thể tôi không đạt được gì ở công ty của Edison và buộc phải đi tìm những khả năng khác. Anh nói: Trên thế giới này ta chỉ muốn có một điều - làm việc cùng với Edison. Tôi nhổ toẹt lên tất cả, tôi đặt cược cả tâm hồn, nhưng tôi phải đạt điều mình muốn.

Anh không để đường thoái lui. Anh phải chiến thắng hay là chết!

Đó là toàn bộ câu chuyện về sự thành công của Barnes.

VÀ ÔNG ĐỐT CH\Y TÀU

Nhiều năm trước đây, một nhà quân sự đã phải lựa chọn: ông phải đưa ra một quyết định dẫn đến chiến thắng. Ông phải chống lại đội quân kẻ thù đông gấp bội. Ông đưa lính của mình lên tàu và bơi ra vùng đất thù địch. Đến nơi, ông hạ lệnh đốt hết các tàu. Trước trận đánh ông nói với đội quân của mình: Các người có thấy khói tàu ta

cháy không? Có nghĩa là, nếu ta không chiến thắng thì không thể sống sót mà rời khỏi đây. Chúng ta chỉ có một sự lựa chọn: chiến thắng hay là chết.

Và họ đã chiến thắng.

Kẻ mong muốn chiến thắng cần đốt hết cầu, chặt đứt hết đường thoái lui. Chỉ như vậy mới có thể giữ được mong muốn chiến thắng cháy bỏng, rất cần cho thành công.

. . . Buổi sáng sau vụ hỏa hoạn lớn ở Chicago, một nhóm thương nhân đứng tại State-street giữa ngổn ngang bốc khói của tài sản một thời. Họ thảo luận với nhau - nên khôi phục những thứ đã bị lửa thiêu huỷ hay từ bỏ Chicago đi nơi khác, may mắn hơn. Và tất cả mọi người quyết định ra đi. Trừ một người.

Marshall Field, thương nhân quyết định ở lại Chicago, đã nói: Các ngài, trên mảnh đất này tôi sẽ xây dựng một cửa hiệu lớn nhất thế giới, bất chấp nó có thể cháy bao nhiêu lần cũng vậy.

Sự kiện này diễn ra gần một trăm năm trước đây. Cửa hiệu xây xong. Đến nay nó vẫn đứng đó, giống như đài kỷ niệm cho trạng thái tâm hồn được gọi là mong ước chiến thắng.

Tất nhiên, đối với Marshall Field, bỏ đi là đơn giản hơn cả. Nhưng ông khác với những thương nhân kia - đó là điều mà những người thành công bao giờ cũng khác với những người cam chịu thất bại.

Từ khi con người bắt đầu hiểu được ý nghĩa của tiền bạc, người ta không muốn tiền mất đi. Nhưng muốn cũng chưa có nghĩa là có. Chỉ có lòng mong ước tài sản một cách đam mê, chuyển thành sự
ám ảnh, chỉ có vạch ra những con đường cụ thể và phương tiện đạt tới, chỉ có kiên trì thực hiện kế hoạch và không chấp nhận thất bại

- vào một ngày đẹp trời những điều đó sẽ biến bạn thành người giàu có.

SÁU LỜI KHUYÊN ĐỂ BIẾN Ý NGHĨ THÀNH TIỀN BẠC

Bạn muốn có tiền? Sáu lời khuyên sau đây sẽ giúp bạn điều khiển ước muốn của mình.

Hãy xác định chính xác lượng tiền mà bạn muốn có. Chỉ nói: tôi muốn có nhiều tiền là không đủ. Hãy thật chính xác. (Một chương dưới đây sẽ làm rõ, tại sao đứng trên quan điểm tâm lý rất cần có một con số cụ thể).

Hãy trung thực trả lời mình: bạn sẵn sàng trả giá như thế nào cho tài sản mà bạn mong ước? (Cái gì cũng có giá của nó, có phải vậy không?)

Hãy định ra thời điểm bạn sẽ có số tiền đó.

Hãy lập kế hoạch cụ thể để thực hiện ước muốn của bạn và bắt đầu hành động ngay lập tức, bất kể là bạn đã sẵn sàng thực hiện nó hay chưa.

Hãy viết ra tất cả: số lượng tiền, thời hạn phải có, sẵn sàng hy sinh gì để đổi lấy nó, kế hoạch kiếm tiền.

Hàng ngày - buổi sáng và buổi tối trước khi đi ngủ - hãy đọc to những ghi chép của mình. Khi đọc, hãy hình dung, cảm thấy và tin rằng số tiền đó đã là của bạn.

Cần phải làm theo cả sáu lời khuyên, đặc biệt là lời khuyên cuối cùng. Đừng phàn nàn rằng không làm sao hình dung được là số

tiền đó đã nằm trong túi của mình. Mong muốn được có, nếu đã kịp thấm vào bạn, sẽ là người trợ thủ đắc lực của bạn. Mục tiêu của bạn - muốn có tiền, muốn thật ngoan trường, và sức mạnh tự kỷ sẽ biến điều mong muốn thành điều có thật.

NGUYÊN TẮC GI\ TRỊ MỘT TRĂM TRIỆU ĐÔLA

Những người chưa quen luyện tập trí tuệ của mình chắc sẽ nghĩ rằng những lời khuyên này vô nghĩa. Có lẽ họ cũng nên biết rằng những lời khuyên này chứa đựng thông tin tác giả thu nhận được từ Andrew Carnegie. Ngài Carnegie, ban đầu làm công nhân nhà máy luyện kim, bất chấp sự khởi đầu lận đận, đã biết cách vận dụng những nguyên tắc này để tạo ra cho mình tài sản đáng giá một trăm triệu đôla.

Cũng có thể cần nói thêm rằng những nguyên tắc này được ông Thomas A.Edison rất hoan nghênh khi nhận thấy thực chất vấn đề không chỉ liên quan đến tiền bạc, - vận dụng chúng có thể đạt tới bất kỳ mục đích nào.

Nguyên tắc kêu gọi ta không phải lao động khổ sai, mà là tự hy sinh thân mình. Không đòi hỏi ta phải trở nên lố bịch hay cả tin. Để thực hiện không cần có học vấn cao. Cần bắt nhận thức của mình làm việc và hiểu rằng muốn tích lũy tiền không được phó thác mọi thứ cho tình cờ hoặc rủi ro. Hãy nhớ rằng: những người giàu nổi tiếng của thế kỷ đã hy vọng, mong muốn, ước ao, lập kế hoạch rất nhiều trước khi tiền đổ vào túi họ.

Và thêm một điều nữa: bạn không bao giờ giàu được nếu không sục sôi khát vọng tiền, nếu không tin vào của cải như chính bản thân mình.

NGÀY HÔM QUA LÀ ƯỚC MƠ VĨ ĐẠI - NGÀY MAI LÀ TÀI SẢN KHỔNG LỒ

Chúng ta, những người đuổi theo của cải, sống trong một thế giới luôn thay đổi. Thế giới ấy luôn đòi hỏi những tư tưởng mới, cách tiếp cận mới, thủ lĩnh mới, phát minh sáng chế, hệ thống đào tạo và tiếp thị, sách vở và kịch bản mới cho phim ảnh và truyền hình. Và trong cuộc thi đua nhu cầu về cái mới và tốt, ai có mục đích cụ thể và mong muốn thành công cháy bỏng, người đó sẽ chiến thắng.

Chúng ta, những người mong muốn làm ra của cải, cần phải nhớ: thủ lĩnh chân chính của thế giới này là những người biết cách sử dụng và bắt cả sức mạnh vô hình của những khả năng còn chưa hiện ra phải làm việc, và biến những sức mạnh đó (xung động và ý nghĩ) thành nhà chọc trời, thành phố, công xưởng, máy bay, ôtô và hàng loạt những tiện nghi khác tô điểm thêm cho cuộc sống.

Không điều gì được ảnh hưởng đến ước mơ của bạn. Bạn phải thấm nhuần tinh thần của những người mở đường vĩ đại trong quá khứ, những người đã tạo ra sức sống giúp phát triển và thể hiện các tài năng, những người mà nền văn minh Mỹ phải biết ơn.

Nếu như điều bạn muốn là tốt, và cái chính là bạn tin tưởng vào nó,
- đừng hoài nghi gì nữa, hãy hành động! Và không quan trọng là họ sẽ nói gì khi bỗng nhiên bạn gặp không may, bởi vì họ không biết rằng mỗi một sự không may đều mang trong mình hạt giống của thành công vĩ đại.

Thomas Edison mơ ước về chiếc bóng điện. Ông lập tức bắt tay vào thí nghiệm và không rời bỏ ý tưởng của mình bất chấp mười nghìn lần thử hỏng, cho đến khi ước mơ bắt đầu mang dáng dấp hiện thực. Người mơ ước thực tế không bao giờ bỏ dở!

Whelan mơ ước có một mạng lưới các cửa hiệu thuốc lá, và ngày nay, các cửa hàng thuộc công ty anh ta ở Mỹ có trên từng góc phố.

Anh em Wright mơ ước về một thiết bị biết bay. Ngày nay, ai cũng phải xác nhận rằng ước mơ của họ hoàn toàn lành mạnh.

Marconi mơ ước truyền tín hiệu trong không khí nhờ những lực vô hình. Radio và truyền hình ngày nay đã chứng tỏ anh không mơ tưởng viển vông. Một điều rất thú vị là bạn bè của anh đã đưa anh vào bệnh viện tâm thần để khảo sát khi anh tuyên bố đã phát minh ra định luật cho phép truyền tin trong không khí mà không cần dây dẫn hoặc các thiết bị vật lý khác. Ngày nay người ta nhìn nhận rộng rãi hơn đối với những người mơ mộng, có đúng không?

MONG MUỐN ĐẺ RA ƯỚC MƠ

Như vậy, đối với những người hay mơ ước, mong muốn là xuất phát điểm. Ước mơ không sinh ra từ thờ ơ, lười biếng và thiếu tự tin.

Hãy nhớ rằng những người về đích trước tiên cũng bắt đầu từ những bất thành. Bước ngoặt trong cuộc đời họ thường trùng với một thời điểm kịch biến mà từ đó họ trở thành những con người khác hẳn.

John Bunyan đã viết ra Hành hương - một trong những cuốn sách hay nhất bằng tiếng Anh, - sau khi ông ngồi tù vì lý do tôn giáo.

O.Henry phát hiện ra tài năng của mình vào một thời điểm chẳng lấy gì làm vui vẻ trong cuộc đời, khi ông ngồi tù thành phố Columbus, bang Ohio. cái tôi thứ hai của ông sống dậy do hoàn

cảnh. Nên cũng dễ hiểu là ông thích viết về cuộc đời những tên tội phạm bất hạnh và những người bị xã hội ruồng bỏ.

Charles Dickens bắt đầu bằng việc dán nhãn lên nắp các hộp xi đánh giày. Bi kịch mối tình đầu đã làm cho tâm hồn ông trở nên sâu sắc, biến ông thành một trong những nhà văn vĩ đại nhất. Bi kịch đó đã cho thế giới David Copperfield và hàng loạt tác phẩm làm tất cả những người đã đọc sách của ông trở nên giàu hơn, tốt hơn.

Helen Keller câm, điếc, mù ngay sau khi ra đời. Bất chấp những bất hạnh khổng lồ này, chị đã vĩnh viễn khắc tên mình vào lịch sử nhân loại. Suốt đời chị đã chứng minh: không ai thất bại nếu họ không tự chịu thua.

Robert Burns xuất phát là một gã trai quê thiếu học. Chán chường vì nghèo đói, lẽ ra anh đã trở thành kẻ nát rượu. Nhưng thế giới đã trở nên tốt hơn vì trong anh sống một tâm hồn biến ý nghĩ thành thơ ca, biến mảnh đất trước đây chỉ có ngải cứu thành nơi mọc lên hoa hồng.

Beethoven bị điếc, Milton bị mù, nhưng tên tuổi của họ chỉ mất đi cùng vũ trụ bởi vì họ không những biết ước mơ, mà còn biết biến đổi, tổ chức ước mơ của mình.

Có khoảng cách giữa mong muốn và sự sẵn sàng tiếp nhận điều mình mong muốn. Nếu bạn chưa tin thì tức là bạn chưa sẵn sàng. Và cuối cùng, phải nhớ: để vươn lên trên, muốn giàu sang và thịnh vượng, thì sức lực đòi hỏi cũng không nhiều hơn so với việc chấp nhận túng thiếu và đói nghèo. Một thi sĩ vĩ đại đã nêu lên chân lý chung này ở các dòng sau:

Tôi mặc cả từng đồng -
Và nhận được từng đồng.

Thử hỏi xin một triệu -
Cầm, và đừng ngạc nhiên!
Cuộc đời này vẫn sống,
Nhưng chỉ cho phần mình.
Và chúng ta tất cả
Làm việc cho cuộc đời.
Cậu đáng giá năm xu?
Đừng kêu ca oán thán.
Lườm chi người giàu có,
Hãy học cách ước mơ.
Làm thuê hay triệu phú
-
Đời đối xử công bình
Muốn được đời tưởng thưởng
Hãy đòi hỏi chính mình.

VÀ C\I KHÔNG THỂ TRỞ THÀNH CÓ THỂ

Câu chuyện sau đây là cực điểm của chương này. Tôi muốn giới thiệu với bạn một trong những người phi thường nhất. Lần đầu tiên tôi nhìn thấy cậu ta sau khi cậu ra đời được vài phút. Cậu không có tai, và theo lời bác sĩ, cậu sẽ câm điếc suốt đời.

Tôi không đồng ý với bác sĩ - tôi có quyền đó bởi vì tôi là cha đứa trẻ. Tôi cũng có ý kiến của mình, nhưng tôi chỉ lặng im trả lời trong sự tĩnh lặng của trái tim mình.

Tôi tự nhủ: con trai tôi sẽ nghe được và nói được. Bằng cách nào? Tôi tin chắc rằng phải có một phương pháp nào đó, và tôi biết rằng mình sẽ tìm thấy nó. Tôi nhớ lại lời nói của Emerson bất tử: Thế giới tạo cho ta niềm tin. Cần tuân theo và sống bằng số phận của mình, và tập trung chờ đợi qua tháng năm và qua mất mát, giờ phút mà Đấng sáng tạo loài người sẽ nói chuyện với mình.

Lời của Đấng tạo hoá? Mong ước! Con trai tôi không bị câm điếc - đó là điều tôi mong mỏi hơn mọi điều trên thế gian này. Tôi không bao giờ từ bỏ mơ ước đó.

Nhưng tôi có thể làm được gì? Tôi cần truyền cho con tôi mong muốn giống tôi - tìm ra cách thức và phương tiện đưa được âm thanh vào não mà không cần qua tai.

Tôi quyết định: chỉ cần thằng bé lớn đủ để có thể giao tiếp được, tôi sẽ nạp vào nhận thức của nó mong muốn nghe được, và thiên nhiên sẽ buộc phải ủng hộ.

Tôi không nói với ai điều tôi suy nghĩ và quyết định. Nhưng mỗi một ngày tôi đều nhắc lại lời thề của mình: con trai tôi không thể chịu câm điếc.

Khi con trai tôi lớn dần và bắt đầu để ý đến thế giới xung quanh, chúng tôi nhận thấy nó cũng có một chút phản ứng yếu ớt về âm thanh. Và mặc dầu khi đến tuổi mà những trẻ khác bắt đầu tập nói còn con tôi thì không có một biểu hiện gì, theo dõi hành vi của nó chúng tôi cũng hiểu là nó có thể phân biệt được một vài âm thanh gì đó. Đó là điều chúng tôi muốn biết!

Tôi tin chắc rằng nếu nó nghe được, dù chỉ yếu ớt, thì có thể phát triển thính giác cho nó được. Sau đó diễn ra một việc đem lại cho tôi niềm hy vọng. Và sự việc này xuất hiện từ hướng bất ngờ nhất.

Đ^ TÌM THẤY!

Chúng tôi mua máy ghi âm. Lần đầu tiên khi đứa trẻ nghe thấy nhạc, nó phấn chấn cao độ và dành ngay lấy máy. Có lần nó quay đĩa trong hai tiếng đồng hồ liền, răng cắn chặt mép ống nghe.

Chúng tôi không hiểu hết tầm quan trọng trong thói quen này của nó khi chưa biết đến tính chất truyền âm của xương.

Sau đó tôi phát hiện ra rằng nó nghe được khá rõ nếu tôi chạm môi mình vào xương sọ của nó.

Khi biết chắc rằng nó phân biệt được giọng nói, tôi liền truyền cho nó ước muốn nghe được và nói được. Khi tôi thấy nó thích nghe kể chuyện trước khi đi ngủ, tôi liền sáng tác ra những câu chuyện có thể giúp hình thành tính tự tin, phát triển óc tưởng tượng và mong muốn nghe được và trở thành người bình thường.

Có một câu chuyện mà tôi thường hay kể nhất, mỗi lần lại thêm vào những sắc màu và bước ngoặt mới về nội dung. ý nghĩa chung quy ở chỗ tật nguyền của nó không phải là điểm yếu, mà là tài sản có giá trị rất lớn lao. Tuy tôi có triết lý rằng nỗi bất hạnh nào cũng mang trong mình mầm mống của một ưu thế lớn, tôi vẫn (phải thành thật thú nhận) không mảy may hình dung được giá trị nào có thể chứa đựng trong sự tật nguyền của con trai tôi.

C\I GÌ Đ\NH TAN CƠN B^O

Giờ đây, khi phân tích lại các sự kiện, tôi có thể nói rằng những kết quả ngạc nhiên mà con tôi đã đạt được có liên quan trực tiếp đến lòng tin của nó đối với tôi. Nó không cãi bất cứ điều gì tôi nói với nó. Tôi truyền cho nó ý nghĩ rằng nó có ưu thế rất lớn so với anh trai nó, và điều này thể hiện ở nhiều khía cạnh. Ví dụ, thầy giáo trong trường, thấy nó không có tai thì sẽ quan tâm đến nó nhiều hơn và sẽ đặc biệt âu yếm. Và nó thấy đúng là như vậy. Hoặc là, tôi nói với nó, khi nào lớn nó sẽ đi bán báo (anh nó đã làm việc đó rồi), và nó sẽ có lợi thế hơn anh nó rất nhiều, bởi vì người ta sẽ cho

nó nhiều tiền thưởng hơn khi thấy nó là một đứa trẻ lạc quan và là người của công việc bất chấp khuyết tật của mình.

Khi nó gần được bảy tuổi, xuất hiện những dấu hiệu đầu tiên cho thấy phương pháp dự báo của chúng tôi mang lại kết quả. Suốt mấy tháng liền nó xin chúng tôi đặc quyền được đi bán báo, nhưng mẹ nó không đồng ý.

Cuối cùng, cậu bé tự quyết định. Một lần, khi chúng tôi để nó ở nhà với gia nhân, nó chuồn ra phố qua cửa sổ ở bếp, vay 6 cent của ông thợ giày hàng xóm, đầu tư số vốn ban đầu này vào báo, bán hết, tái đầu tư, và cứ như vậy cho đến chiều. Sau khi cân đối và thanh toán với nhà băng, lãi ròng là 42 cent. Tối về đến nhà, chúng tôi thấy con đang ngủ say sưa. Một tay nắm chặt.

Mẹ nó gỡ nắm tay, lôi ra mấy đồng xu và bật khóc. Tại sao? Khóc chiến thắng đầu tiên tưởng chừng không thực hiện nổi! Phản ứng của tôi ngược lại. Tôi vui cười thật sự vì thấy rằng: việc tôi kiên trì truyền cho thằng bé niềm tin vào chính mình đã đơm hoa kết trái.

Trong hành động kinh doanh đầu tiên này, mẹ nó nhìn thấy cậu con trai bé nhỏ, ra phố và mạo hiểm cuộc sống để kiếm tiền. Còn tôi, tôi nhìn thấy một nhà doanh nghiệp nhỏ mạnh bạo, tham vọng và tự tin; niềm tin vào bản thân nhân gấp đôi vì cậu tự quyết định kinh doanh và đã chiến thắng. Thay đổi này làm tôi sung sướng - nó nói lên sức sống sẽ theo con tôi suốt đời.

*****

Cậu học trò nhỏ trong trường phổ thông và đại học không nghe thấy giáo viên nói gì nếu họ không hét lên từ một khoảng cách đủ gần. Nhưng cậu không đến trường dành cho người điếc. Chúng tôi không cho phép nó học ngôn ngữ ra hiệu. Chúng tôi rất kiên định rằng con trai chúng tôi sẽ sống một cuộc sống bình thường, giao

tiếp với những đứa trẻ phát triển bình thường, và cương quyết không từ bỏ quyết định của mình, dù rất hao tổn thần kinh và mất thì giờ cãi cọ với quan chức nhà trường.

Khi con trai tôi học trong trường đại học, nó thử một thiết bị nghe chạy điện, nhưng không có kết quả.

Tuần sau, hoàn toàn do tình cờ mà nó vớ được một thiết bị nghe khác, nhưng nó không vội đeo thử vì sợ lại thất vọng. Khi nó cuối cùng cũng quyết định, đeo thiết bị và bật lên, thì - ôi diệu kỳ! - dường như theo lệnh chiếc đũa thần, mơ ước cả đời của nó đã được thực hiện - nó nghe được! Rõ gần như với người có thính giác bình thường.

Tràn ngập hạnh phúc được bước vào thế giới âm thanh, nó lao ra điện thoại để gọi điện về cho mẹ - nó nghe lời mẹ thật rõ ràng. Lần đầu tiên trong đời nó nghe rõ lời các giáo sư trên giảng đường. Lần đầu tiên trong đời nó có thể nói chuyện thoải mái với mọi người mà không cần họ phải nói to. Thế giới thay đổi.

Mong muốn bắt đầu đem lại lợi ích, nhưng chiến thắng vẫn chưa hoàn toàn. Con trai tôi còn phải tìm kiếm một con đường đi cụ thể và biến khuyết tật của mình thành tài sản có giá trị.

ÔI, NHỮNG]M THANH DIỆU KỲ!

Còn chưa đủ sức hiểu hết ý nghĩa của sự việc, nhưng không nén nổi sung sướng được làm quen với thế giới âm thanh mới, nó viết một bức thư cho nhà sản xuất thiết bị nghe và hào hứng kể về trường hợp của mình. Không hiểu tại sao công ty mời chàng trai đến Nữu-ước. Khi nó tham quan nhà máy và nói chuyện với kỹ sư trưởng, có điều gì đó - tia sáng, sự cảm hứng hay một ý niệm (bạn muốn gọi

thế nào cũng được) - đã lóe lên trong nhận thức của nó. ít nhất thì cũng chính ý nghĩ lóe lên này đã biến khuyết tật của nó thành tài sản và bắt đầu đưa lại cái lợi - bằng tiền cũng như bằng hạnh phúc của hàng nghìn người bất hạnh.

Nó nghĩ ra rằng câu chuyện về thế giới riêng của nó đã thay đổi, nếu được kể lại dưới hình thức này hay hình thức khác, chắc sẽ giúp cho hàng triệu người điếc đang sống thiếu thiết bị nghe.

Suốt một tháng nó tích cực nghiên cứu, phân tích hệ thống bán máy nghe và nghĩ cách liên hệ với người điếc trên toàn thế giới để chia sẻ với họ cảm giác mới của mình. Sau đó nó lập kế hoạch hai năm. Khi nó giới thiệu kế hoạch này với công ty, họ đã nhận ngay nó vào biên chế để thực hiện ý tưởng đã định.

Khi bắt đầu công việc, nó có mơ ước rằng số phận của nó sẽ mang lại niềm hy vọng và giảm bớt nỗi khổ đau cho hàng ngàn người cam chịu bị điếc suốt đời hay không?

Tôi không phút nào nghi ngờ rằng nếu như tôi với mẹ nó không hình thành được nhận thức cho con trai như chúng tôi đã làm, Blair đã phải chịu câm điếc suốt đời.

Khi bằng trái tim và ý chí của mình, tôi truyền cho nó sự ham thích được nghe, được nói và sống như tất cả mọi người, người tôi có phát ra một xung lượng, bắt thiên nhiên bắc cầu qua biển lặng im ngừng chia cắt bộ óc của nó với thế giới bên ngoài?

Thật sự chỉ niềm ham mê mới biết hết những con đường ngoằn ngoèo có khả năng biến đổi ham mê đó thành tương đương vật chất. Blair muốn nghe được, và nó đã nghe được. Nó ra đời mang khuyết tật, người kém vươn tới mục đích hơn chắc sẽ chấp nhận và ra phố - bán bút chì.

Lời nói dối nhằm mục đích cứu giúp mà tôi thôi miên nó (rằng khuyết tật của nó là tài sản lớn lao), đã trở thành sự thật. Không có gì không thể khắc phục được bằng niềm tin kết hợp với sự đam mê.

Nhưng mà, những điều này có ở mỗi người.

ĐIỀU KỲ DIỆU SAU HẬU TRƯỜNG

Một đoạn nhỏ tiểu sử bà Schuman Heink đăng trên báo sẽ cho ta chìa khoá để hiểu được thành công đáng sửng sốt của người đàn bà ca sĩ phi thường này. Tôi trích nó ra đây:

Lúc đầu bà Schuman Heink đến gặp giám đốc Nhà hát opera hoàng gia ở Viên để ông nghe bà hát thử. Khinh khỉnh nhìn cô gái vụng về, ăn mặc nghèo nàn, ông kêu lên không cần giữ gìn ý tứ: Với bộ mặt và bề ngoài như thế này, làm sao cô có thể hy vọng thành công trong opera được? Cô bé ơi, từ bỏ ngay ý định này đi. Tốt hơn hết là nên mua máy may mà làm việc. Một thế kỷ nữa cô cũng không thể trở thành ca sĩ được.

Song một thế kỷ thì quá lâu! Giám đốc Nhà hát opera hoàng gia Viên biết rất nhiều về kỹ thuật thanh nhạc. Nhưng ông không biết gì về sức mạnh của ước mơ khi nó đã trở thành tư tưởng ám ảnh. Vì nếu không thế thì ông đã không phê phán thiên tài mà không cho người ta một cơ hội nào để thử.

. . . Mấy năm trước đây một người bạn hàng của tôi ốm nặng. Sức khoẻ ngày càng kém đi, và cuối cùng người ta quyết định mổ. Bác sĩ cảnh báo tôi rằng anh ta khó lòng sống sót. Nhưng bệnh nhân không nghĩ như vậy. Trước khi vào phòng mổ, anh thì thầm: Đừng lo, sếp. Vài ngày nữa tôi sẽ ra khỏi đây. Cô y tá có mặt trong cuộc

nói chuyện nhìn tôi thương hại. Thế mà - bệnh nhân đã sống! Khi mọi việc đã qua, bác sĩ nói thế này: Mong muốn được sống đã cứu anh ta thoát chết, chứ không có gì hơn. Anh ta đã không thể thoát được, nếu anh đồng ý chấp nhận cái chết.

Tôi tin vào hiệu lực của mong ước, củng cố bằng lòng tin, bởi vì tôi đã thấy sức mạnh này nâng con người từ hạng hèn mạt lên đỉnh cao của quyền lực và giàu sang, tôi đã thấy nó cứu các nạn nhân, làm phương tiện kéo mọi người ra khỏi chốn không tồn tại sau hàng trăm bất hạnh; cho con tôi một cuộc sống bình thường và hạnh phúc, bất chấp việc thiên nhiên đã bắt con tôi ra đời mà không cho tai.

Thiên nhiên . . . sử dụng các phương tiện nhận thức hoá sinh lạ kỳ, hùng mạnh và không được biết đến, thiên nhiên ngụy trang bằng xung lượng ước mơ - không bao giờ chấp nhận từ không thể và không muốn biết đến từ không thành.

Suy nghĩ cần ghi chép

Khi ước muốn tập trung sức mạnh cho chiến thắng, bạn không cần đường rút lui nữa: chiến thắng đã đảm bảo.

Sáu lời khuyên trong chương này sẽ biến mong muốn thành tiền bạc. Trường hợp của Andrew Carnegie - thành 100.000.000, đôla.

Ước muốn biến không may thành chiến thắng. Chính ước muốn đã xây dựng một trong những cửa hàng lớn nhất thế giới trên đống tro tàn.

Cậu bé không có tai đã học cách nghe được. Người phụ nữ không có một cơ hội nào đã trở thành danh ca opera nổi tiếng. Người

bệnh mà bác sĩ kết tội chết , đã sống sót. Chính cái nhận thức hoá sinh bất thường và không rõ ràng đối với chúng ta đã giúp những người đó.

KHÔNG CÓ MỘT TRỞ NGẠI NÀO ĐỐI VỚI TRÍ TUỆ, CHỈ TRỪ NHỮNG TRỞ NGẠI MÀ TA TỰ CÔNG NHẬN

Chương III

Niềm tin có điều khiển bắt mọi ý nghĩ ráo riết rung. Hưng phấn vì sức mạnh tự tin vào bản thân, bạn có thể đạt tới đỉnh cao bất ngờ nhất.

BƯỚC THỨ HAI VƯƠN TỚI CỦA CẢI: NIỀM TIN

Niềm tin - chất xúc tác của mọi khả năng trí tuệ. Nếu nó được quyện kết với ý nghĩ, thì ngay lập tức tiềm thức sẽ nắm bắt, chuyển thành tương đương tinh thần và truyền cho Trí tuệ siêu nhiên, giống như khi ta cầu nguyện.

Trong số tất cả các loại tình cảm tích cực thì mạnh mẽ nhất là niềm tin, tình yêu và tình dục. Kết hợp với nhau, chúng tạo nên hiệu ứng nổi. Tại đây, tiềm thức vận động và thôi thúc Trí tuệ siêu nhiên trả lời câu hỏi đặt ra. Cần biết cách nắm bắt hình tượng cao siêu mà đồng dạng của nó là những ý nghĩ của bạn.

H^Y TÌM KIẾM - VÀ BẠN SẼ TÌM THẤY

Như vậy, chúng ta đã tiếp cận quan điểm cho phép hiểu rõ hơn ý nghĩa to lớn của tự kỷ ám thị trong việc vật chất hoá ước mơ, cụ thể là: niềm tin - đó là trạng thái của trí tuệ. Trạng thái này có thể tạo ra bằng cách dùng tự kỷ ám thị để tác động nhiều lần đến tiềm thức.

Để minh họa, ta xem xét mục đích bạn đọc cuốn sách này: biết cách biến xung lượng ước muốn không sờ mó được thành tương đương vật chất của nó là tiền bạc. Theo các chỉ dẫn về tự kỷ ám thị và tiềm thức tổng kết trong chương này, bạn sẽ thấy rằng nếu bạn tin, bạn sẽ nhận được cái bạn mong muốn. Niềm tin vào thắng lợi này đã nằm sẵn trong tiềm thức của bạn trước khi thực hiện kế hoạch vật chất hóa ước mơ.

Niềm tin là trạng thái của trí tuệ. Có thể phát triển nó thành ý chí nhờ mười ba nguyên tắc, bởi vì khi áp dụng những nguyên tắc này, niềm tin được hoàn thiện một cách có ý thức.

Phương pháp duy nhất được biết về việc hoàn thiện niềm tin một cách có ý thức - là liên tục đưa vào tiềm thức như các cha cố vẫn thường làm.

Cũng có thể ý này sẽ trở nên dễ hiểu hơn nếu ta so sánh với bản chất của tội ác. Các nhà hình sự học nổi tiếng đã đi đến kết luận rằng khi con người lần đầu tiên va chạm với tội ác, họ cảm thấy ghê tởm. Sau một thời gian tiếp xúc với tội ác, họ trở thành quen. Liên hệ nhiều với thế giới tội phạm sẽ làm cho con người tiêm nhiễm tội ác. Tương tự như vậy có thể nói rằng xung lượng của ý nghĩ cuối cùng cũng sẽ ngấm vào nhận thức, biến nó thành tương đương vật chất - là tiền bạc.

Nhân đây tôi khuyên bạn nên suy ngẫm lại công thức: tất cả những ý nghĩ có thể hình dung ở mức cảm giác, với điều kiện chúng được đặt trên niềm tin, sẽ dần dần được vật chất hóa.

Tình cảm, cảm xúc cội nguồn của ý nghĩ - đó là những thứ làm cho ý nghĩ có sức sống, hiệu lực và sức mạnh. Lòng tin, tình yêu và tình dục kết hợp với ý nghĩ trào dâng sẽ làm cho những cảm giác này có sức sống hơn nhiều so với bản thân chúng tự có.

Nhưng muốn đạt tới độ sâu của tiềm thức và tác động đến nó, không những cần có ý nghĩ kết hợp với lòng tin, mà còn cần đến ý nghĩ xen lẫn những tình cảm tích cực và cả tiêu cực nữa!

KHÔNG MAY À? VỚ VẨN!

Đến đây chúng ta đã gần như hiểu rằng tiềm thức vật chất hóa các ý nghĩ mang tính xây dựng cũng như các ý nghĩ phá hoại. Nó giải thích hiện tượng kỳ lạ mà hàng triệu người gọi là không may hay bất thành. Họ cho rằng họ là người không thoát khỏi nghèo đói và lay lắt vất vưởng. Họ có cảm giác rằng có một lực lượng lạ lùng nào đó xô đẩy họ đến kết cục này, và họ không thể làm gì khác được. Những người như vậy là tác giả sự bất hạnh của mình, bởi vì việc họ không tin vào chính bản thân mình đã xây tổ trong tiềm thức và đã vật chất hóa.

Ở đây cũng cần nhắc lại rằng bạn có khả năng vật chất hóa ước muốn bất kỳ khi nó đã nằm trong tiềm thức. ở đây trạng thái trông đợi và tin rằng sự biến đổi diệu kỳ nhất định sẽ xảy ra là hết sức tự nhiên. Niềm tin của bạn hoặc chỉ đơn thuần là sự tự tin - chính là nhân tố đảm bảo hoạt động của tiềm thức, nếu bạn giao nhiệm vụ cho nó bằng cách tự kỷ ám thị. Tôi đã đánh lừa tiềm thức con trai mình như vậy.

Tự đánh lừa mình như vậy rất đơn giản, nếu như bạn đã có được những đối tượng vật chất mà bạn cần khi đi vào tiềm thức.

Tiềm thức biến thành tương đương vật chất của nó bằng tất cả các phương tiện thực tế có được.

Dựa vào những điều đã nói ở trên, bằng cách làm thử và sửa sai, bạn có thể học được cách đưa niềm tin vào những chỉ thị cho tiềm

thức. Sự hoàn thiện sẽ đến sau. Tự nó không thể nào có được, mà chỉ nảy sinh khi được hướng dẫn.

Ngoài ra, bạn phải khuyến khích những tình cảm tích cực, để chúng chiếm ưu thế trong nhận thức và tiềm thức, và giảm bớt hoặc triệt tiêu những tình cảm tiêu cực.

Nếu tình cảm tích cực chiếm ưu thế trong nhận thức, thì nhận thức sẽ tạo ra được mái nhà che chở cho niềm tin của mình. Trong trường hợp đó, nhận thức sẽ có những chỉ thị cho tiềm thức để tiềm thức có thể tiếp nhận và trực tiếp xử lý.

Ý NGHĨ KHÔNG CÓ NIỀM TIN COI NHƯ Đ^ CHẾT RỒI

Đã nhiều thế kỷ, những người đáng kính trong tôn giáo răn bảo mọi người tin vào những giáo điều này khác, nhưng không bảo mọi người làm thế nào để có được niềm tin đó. Và vẫn chưa ai định nghĩa được ý nghĩ như sau: Niềm tin - đó là trạng thái của nhận thức có thể dùng tự kỷ ám thị để tạo ra.

Bằng ngôn ngữ dễ hiểu đối với mọi người, chúng tôi tổng kết tất cả những gì được biết về các nguyên tắc hoàn thiện niềm tin ngay cả ở những nơi dường như không thể có được niềm tin.

Hãy tin vào bản thân: niềm tin - trong sự Bất tận.

Niềm tin - đó là vị thuốc trường sinh cung cấp sức sống và hiệu lực cho ý nghĩ!

Niềm tin - đó là điểm tựa để tích lũy của cải!

Niềm tin - đó là cơ sở của những điều kỳ diệu và những bí mật mà khoa học không thể khám phá ra được.

Niềm tin - đó là thuốc giải độc duy nhất cho mọi bất thành!

Niềm tin - đó là Nguyên tố hóa học khi kết hợp với cầu nguyện sẽ tạo mối liên hệ trực tiếp với Trí tuệ siêu nhiên.

Niềm tin - đó là yếu tố biến sự vận động thông thường của ý nghĩ trong nhận thức hạn chế của một người bình thường thành tương đương tinh thần, thành xúc cảm cầu nguyện của nhận thức.

Niềm tin - đó là sự môi giới duy nhất cho ta khả năng sử dụng sức mạnh vĩ đại của Trí tuệ siêu nhiên.

NHỮNG Ý NGHĨ ĐỘC TÀI

Tất cả những điều này chứng minh rất dễ và đơn giản. Do việc chứng minh quy về nguyên tắc tự kỷ ám thị, ta sẽ chú ý làm rõ vấn đề này. Ta sẽ làm rõ thế nào là tự kỷ ám thị và làm thế nào để biết cách sử dụng nó.

Tất cả mọi người đều biết rằng nếu cứ nhắc đi nhắc lại một khẳng định nào đó, ta bắt đầu tin vào nó, không phụ thuộc vào việc nó đúng hay không đúng. Bởi vì lời nói dối được nhắc đi nhắc lại nhiều lần, sẽ được hiểu là một chân lý đúng đắn nhất. Hơn thế nữa, có thể tin vào nó. Mỗi một người là chính bản thân anh ta vì nhận thức của anh ta do những ý nghĩ độc tài chiếm hữu. Dĩ nhiên, những ý nghĩ có thể trở thành như vậy được là do chúng ta cho phép chúng chiếm hữu chúng ta. Những ý nghĩ mà con người hiến thân một cách sẵn sàng và vui sướng, những ý nghĩ mà anh ta khuyến khích và nuôi dưỡng những cảm xúc nào đó, tạo ra sức

mạnh thức tỉnh, điều khiển mọi chuyển động, kiểm soát mọi hành vi của anh ta!

Ý nghĩ, kết hợp với một cảm giác rung động nào đó, sẽ là một kiểu nam châm có khả năng lôi cuốn các ý nghĩ cùng loại.

Ý nghĩ được lôi cuốn như vậy có thể so sánh với hạt giống rơi trên một mảnh đất màu mỡ: nó sẽ nảy mầm, đâm chồi và tái tạo nhiều lần cho đến khi cái hạt giống nhỏ bé ban đầu trở thành vô số hạt trên nhành!

Ý nghĩ hay tư tưởng, kế hoạch hoặc dự định bất kỳ nào tồn tại trong nhận thức của ai đó, dường như kêu gọi các ý nghĩ cùng loại đến với mình, nhờ chúng mà bản thân trở nên hùng mạnh, và tất cả những ý nghĩ đó cùng nhau chiếm hữu trí tuệ mạnh mẽ đến mức chúng trở thành chủ nhân của tình hình.

Còn bây giờ ta quay trở lại điểm xuất phát, điểm tựa mà ta đã nói đến, để hiểu - bằng cách nào hạt giống tư tưởng, kế hoạch hoặc dự định ban đầu có thể rơi lên mảnh đất nhận thức. Thật đơn giản: nó rơi vào nhận thức do ý nghĩ được nhắc đi nhắc lại. Đó là lý do tại sao bạn nên tự mình vạch ra dự định chính trong đời mình, cụ thể và rõ ràng, học thuộc lòng và hàng ngày nhắc đi nhắc lại cẩn thận, nâng niu, tôn trọng cho đến khi âm thanh giọng nói của bạn đến được với tiềm thức.

Bạn phải kiên quyết xem xét lại những hành vi của mình, chấn chỉnh phong cách sống và loại bỏ ảnh hưởng có hại của những người và của môi trường xung quanh. Kiểm điểm lại sức mạnh nội tâm và các khiếm khuyết của mình, bạn sẽ phát hiện ra rằng điểm yếu nhất của bạn là thiếu tự tin vào bản thân. Có thể khắc phục được trở ngại này bằng nguyên tắc tự kỷ ám thị. Rất dễ thực hiện. Hãy tách ra tất cả những ý nghĩ tích cực, những cảm xúc trào dâng

của tâm hồn. Sau đó chỉ cần ghi lại, học thuộc và nhắc đi nhắc lại cho đến khi chúng trở thành động lực của tiềm thức.

NĂM BƯỚC TỰ KHẲNG ĐỊNH

Tôi đã hiểu mục đích cuộc đời mình, và tôi có đủ mọi khả năng để đạt được. Vì thế tôi tự đòi hỏi mình tính kiên trì. Tôi tự đòi hỏi mình không ngừng nỗ lực. Không rời chỗ, không khất lần, tôi tự hứa với mình sẽ làm tất cả những gì trong khả năng mình có.

Tôi biết rằng ý nghĩ - chủ nhân nhận thức của tôi - sẽ tái tạo mình trong hành vi của tôi. Vì thế mỗi ngày tôi sẽ tập trung ba mươi phút để đào tạo mình thành nhân cách mà tôi vẫn mong muốn trở thành, bằng cách vẽ ra trong óc một hình tượng rõ ràng cụ thể.

Từ nguyên tắc tự kỷ ám thị tôi biết rằng bất cứ ước muốn nào, nếu tôi vun đắp nó trong nhận thức của mình với độ kiên trì cần thiết, rốt cuộc cũng sẽ làm nảy sinh những phương tiện thực tế để thực hiện. Vì thế mỗi ngày tôi sẽ dành mười phút để thực hiện nhiệm vụ tự khẳng định mình.

Tôi hình dung rõ ràng mục đích chính của đời mình và không bao giờ ngừng cố gắng cho đến khi đạt được sự tự tin vào bản thân.

Tôi nhận thức đầy đủ rằng của cải và địa vị trong xã hội không thể bền vững được nếu nó không dựa trên sự thật và bình đẳng. Vì thế lương tâm tôi sẽ không cho phép thực hiện những việc làm ăn không đem lại cái lợi cho tất cả các bên tham gia. Tôi sẽ đạt điều mình muốn nhờ sức mạnh mà tôi sử dụng được khi liên kết với những người khác. Tôi cố thuyết phục họ giúp tôi và thể hiện sự sẵn sàng giúp đỡ lại họ. Tôi nén trong mình sự căm thù, ghen tỵ, ngờ vực, nhẫn tâm, vô liêm sỉ và hoàn thiện tình yêu đối với

mọi

người, vì tôi biết cách xử sự xấu với những người xung quanh không bao giờ đem lại thành công. Tôi sẽ bắt mọi người phải tin vào tôi vì tôi tin vào bản thân và vào mọi người. Tôi ký tên dưới những lời này, học thuộc lòng và sẽ nhắc đi nhắc lại thành tiếng mỗi ngày vì tôi tuyệt đối tin rằng chúng sẽ tác động đến suy nghĩ và hành vi của tôi, và tôi sẽ may mắn và tự tin vào bản thân.

Nguyên tắc này dựa trên một quy luật của thiên nhiên mà chưa ai giải thích nổi. Ai muốn đặt cho nó tên gọi thế nào thì cũng chẳng quan trọng gì. Quan trọng là quy luật này tác động có lợi và làm vinh quang cho nhân loại, với điều kiện nó được áp dụng một cách xây dựng. Nhưng nếu nó được áp dụng theo kiểu ngược lại, rất dễ phá vỡ tất cả những gì xây dựng trước đây. Từ đây có thể rút ra một ý nghĩ hữu ích, rằng những người hiện nghèo đói và bất hạnh, đã lâm vào tình cảnh bất lợi này do tự mình có những ý nghĩ và tình cảm tiêu cực, mà tất cả mọi ý nghĩ đều có khả năng vật chất hóa.

ĐỪNG SUY NGHĨ GỞ

Tiềm thức không phân biệt được ý nghĩ xây dựng với ý nghĩ phá hoại. Tiềm thức làm việc với loại nguyên liệu mà chúng ta cung cấp. Tiềm thức vật chất hóa ý nghĩ gắn với cảm giác sợ hãi cũng dễ dàng như ý nghĩ táo bạo hoặc ý nghĩ do trạng thái cầu nguyện trong sáng sinh ra.

Tác động của quy luật tự kỷ ám thị cũng giống như tác động của dòng điện, khi sử dụng đúng thì trung thành phục vụ con người, khi tiếp xúc thiếu cẩn thận thì có thể giết chết. Quy luật tự kỷ ám thị có khả năng đưa bạn đến giàu sang thịnh vượng, nhưng cũng dễ dàng đẩy bạn vào cõi đớn đau, bất hạnh và chết chóc, tuỳ thuộc vào trình độ bạn hiểu và áp dụng nó.

Nếu bạn cung cấp cho nhận thức toàn sự sợ hãi, hoài nghi không tin vào khả năng bạn có thể tiếp xúc với Trí tuệ siêu nhiên và sử dụng năng lượng của Trí tuệ siêu nhiên, - quy luật tự kỷ ám thị sẽ làm tăng sự thiếu tự tin và bạn sẽ phải cúi đầu thuần phục ngẫu tượng này, và tiềm thức thì biến sự tồn tại của nó thành hiện thực.

Như ngọn gió đưa con tàu này sang hướng Tây, còn con tàu khác lại sang hướng Đông, quy luật tự kỷ ám thị có thể dâng bạn lên cao hoặc nhấn chìm bạn xuống, phụ thuộc vào việc bạn dương buồm suy nghĩ của mình như thế nào.

Quy luật tự kỷ ám thị có khả năng nâng bạn lên tầm cao chóng mặt, làm trí tưởng tượng phải ngạc nhiên, - được mô tả trong những câu thơ sau:

Nếu bạn *nghĩ*: trận đã thua,
Tức là có lẽ đã thua thật rồi.
Nếu bạn *không tin* cái tôi,
Tím bầm trên mặt - ai thoi vào mình?

Nếu bạn *nghĩ*: hết rồi vĩnh viễn
Chẳng còn ta trong trí mọi người?
Tất cả ở tại bạn thôi -
Thành đạt có đến trong đời hay không.

Nếu bạn *nghĩ*: bạn thành công,
Phải *tin tưởng* thật, trong lòng thẳm sâu.
Ai biết *tin* ở bản thân,
Chiến thắng sẽ đến trong tầm nay mai.

Cũng có thể chẳng cần chiến đấu,

Với số phận - rồi sẽ bình thường.
Hỏi người: Bạn có khả năng?
Trả lời ngang ngạnh, thưa rằng: Tất nhiên!

Hãy suy ngẫm những từ in nghiêng, và bạn sẽ thấy hết ý nghĩa sâu sắc mà thi sĩ đã đặt vào những dòng này.

KINH NGHIỆM VĨ ĐẠI CỦA TÌNH YÊU

Trong tính cách của chúng ta, ở tận nơi sâu thẳm, có một hạt giống hành động đang ngủ yên. Nếu thức tỉnh và nảy mầm, nó có thể đưa ta lên một tầm cao mà chưa bao giờ ta hy vọng sẽ đạt tới.

Như nhạc công vĩ cầm bắt âm nhạc tuyệt vời tuôn ra từ dây đàn, bạn cũng có thể đánh thức thiên tài đang ngủ yên trong khả năng trí tuệ của bạn, và bắt nó đưa bạn đến với mục tiêu mà bạn đã nhắm cho mình từ xa.

Abraham Lincoln là người luôn không gặp may trong bất cứ việc gì ông bắt tay vào. Mọi việc cứ thế tiếp diễn cho đến năm ông bốn mươi tuổi. Ông đã là ngài Không ai cả và Không từ đâu đến, cho tới khi nỗi dằn vặt vĩ đại chen vào đời ông. Nó đánh thức thiên tài trí tuệ và trái tim đang ngủ trong ông, tặng thế giới một con người thật sự vĩ đại. Nỗi dằn vặt - kinh nghiệm sống đó gắn liền với tình yêu và nỗi buồn mà Anne Rutledge đã mang lại cho ông, và cả tình yêu lẫn nỗi buồn đều là chân chính.

Ai cũng biết rằng tình yêu rất gần với trạng thái cầu nguyện của tâm hồn mà ta thường gọi là niềm tin. Vì thế tình yêu cũng ảnh hưởng đến quá trình chuyển ý nghĩ của con người thành tương đương vật chất. Nhiều năm viết sách, tìm hiểu cách hàng trăm người đạt được những thành tích lỗi lạc, tác giả đã đi đến kết luận

rằng tất cả những người này đều chịu tác động của tình yêu đối với phụ nữ.

Nếu bạn muốn chứng minh những khả năng khổng lồ của niềm tin, hãy xem kinh nghiệm của những người thật sự có lòng tin. Đứng đầu danh sách này là Giê-su. Và cơ sở của Thiên chúa giáo, muốn nói gì thì nói, vẫn là niềm tin, và việc bao nhiêu người xuyên tạc hay hiểu theo cách riêng của mình cũng chẳng có nghĩa gì.

Bây giờ hãy xem xét sức mạnh của niềm tin mà Mahatma Gandi đã thể hiện cho ta thấy. Ông đã cho thế giới một tấm gương sáng về khả năng và sức mạnh của niềm tin. Gandi có thế năng lớn hơn tất cả những người cùng thời, mặc dầu ông không có bất kỳ phương tiện tiến hành chiến tranh nào - không tàu chiến, không lính, không khí tài quân sự. Gandi không có tiền, thậm chí không có cả quần áo tử tế, nhưng ông có sức mạnh. Làm thế nào mà ông có được nó?

Ông đã tạo ra nó từ cách hiểu của mình về nguyên tắc niềm tin, sử dụng năng lực của mình để truyền lòng tin đó vào nhận thức của hai trăm triệu con người.

Ông đã lập nên một chiến công lỗi lạc, tác động đến khối óc của hai trăm triệu con người, khiến họ liên kết và hành động nhất trí tựa như từ một nhận thức thống nhất.

Sức mạnh nào, nếu không phải là sức mạnh của niềm tin, đã giúp đạt được chiến công lớn lao đến như vậy?

HẠNH PHÚC LÀ NGƯỜI CHO

Trong doanh nghiệp tích cực không thể thiếu được lòng tin, sự vững tâm và tín nhiệm. Và việc phân tích những sự kiện cho phép

ta hiểu được một trong những nguyên tắc mà các nhà công nghiệp và doanh nhân thường vận dụng, vừa hay vừa có ích. Đó là: muốn nhận, trước hết hãy cho.

Trường hợp được chọn để minh họa cho nguyên tắc này diễn ra vào năm 1900, vào thời điểm thành lập Nghiệp đoàn Thép Mỹ.

Khi đọc, hãy nhớ trong đầu các sự việc để có thể hiểu - những tư tưởng gì được sử dụng có lợi cho công việc và đem lại của cải không kể xiết.

Lịch sử thành lập Liên đoàn mang tính chất giáo huấn đối với những người hay ngạc nhiên về những tài sản lớn. Nếu bạn vẫn còn hoài nghi về khẳng định rằng nếu biết suy nghĩ, con người sớm hay muộn cũng sẽ thành đạt, thì câu chuyện này sẽ xua tan những hoài nghi đó. Bạn sẽ thấy phần lớn những nguyên tắc trong quyển sách này được thực hiện như thế nào.

Sức mạnh của tư tưởng được John Lowell mô tả trong tờ New York World Telegram như sau:

BÀI DIỄN VĂN TUYỆT VỜI VỀ NHỮNG TỶ ĐÔ LA TRONG BUỔI TIỆC CHIÊU Đ^I

Chiều tối ngày 12.12.1900, gần tám mươi ông trùm tài phiệt của nước Mỹ tập trung tại Câu lạc bộ Đại học tổng hợp trên đường số 5 để dự buổi dạ hội mừng một người trai trẻ từ miền Tây về, chắc chẳng mấy ai trong số đó đoán được họ sẽ là người chứng kiến một trong những sự kiện nổi tiếng nhất trong lịch sử công nghiệp nước Mỹ.

J.Edward Simmons và Charles Stewart Smith, cảm kích vì lòng hiếu khách của Charles M.Schwab trong thời gian họ đến thăm Pittsburgh, đã tổ chức tiệc chiêu đãi nhằm mục đích giới thiệu

chuyên gia thép ba mươi tám tuổi với hội các nhà băng nhóm miền Đông. Họ không ngờ rằng anh sẽ làm náo động cả buổi dạ hội. Thật ra thì ai đó cũng đã cảnh báo trước rằng những kẻ khệnh khạng New York vốn không thích tài hùng biện, và nếu như ngài Schwab không muốn làm cho các ông Thép, ông Xây dựng và vân vân này buồn tẻ, thì hãy hạn chế ở một bài nói ngắn phải phép hai mươi, mà tốt nhất là mười lăm phút, và họ cũng sẽ chẳng để ý gì lắm đâu.

Ngài John Pierpont Morgan, nhân vật thân cận với triều đình, dự định chỉ ban cho buổi tiệc một hân hạnh được chiêm ngưỡng sự có mặt của ông trong một thời gian ngắn. Đối với báo chí và dư luận xã hội, sự kiện này không đáng chú ý và ngày hôm sau cũng chẳng có sự nhắc nhở gì trên báo.

Thế là, hai chủ nhân và những người khách trứ danh của họ, như thường lệ, ăn buổi tiệc bảy-tám món. Họ nói chuyện gì đó, nhưng cũng không ai hiểu chuyện gì. Trước đây, ít ai trong số các ông chủ nhà băng và các broker gặp ngài Schwab, người làm doanh nghiệp trên bờ Monongahela, và chưa ai biết tường tận về ông. Nhưng buổi tiệc chưa kịp kết thúc thì tất cả đã sôi động và Nghiệp đoàn Thép Mỹ (dự án nhiều tỷ đôla) đã có hình hài.

Lịch sử tất nhiên đã bị thiệt hại rất nhiều vì không ai nghĩ đến việc ghi lại bài diễn văn của ngài Charles M.Schwab tại buổi chiêu đãi này.

Cứ cho là nó không thật hay, thậm chí là không đúng hết văn phạm (bởi vì sự cầu kỳ ngôn ngữ chưa bao giờ là đối tượng quan tâm của nhà diễn giả của chúng ta), song nó đầy sắc sảo và thấm nhuần tinh tế. Nhưng ta hãy tạm gác nó lại. Cái chính, là nó có hiệu quả bất ngờ, lôi kéo được số vốn năm tỷ đôla mà những người có mặt lúc đó là hiện thân. Sau khi ngài Schwab kết thúc bài diễn văn và mọi người còn đang chịu ấn tượng mạnh, - mặc dầu ông chỉ nói tất cả có mười chín phút - J.P.Morgan đã kéo diễn giả ra một góc cạnh

cửa sổ. Tại đó, ngồi trong một tư thế bất tiện, họ còn nói chuyện với nhau thêm một tiếng nữa.

Lực hấp dẫn của cá nhân ông Schwab phát huy hết công suất, nhưng quan trọng hơn cả là ông đã triển khai được một chương trình tăng cường sản xuất thép đầy đủ, đường nét rõ ràng. Nhiều tay làm ăn đã cố khêu gợi ngài Morgan ý tưởng thành lập Liên hợp độc quyền (tơ-rớt) Thép theo kiểu các liên hiệp xí nghiệp sản xuất bánh bích quy, dây thép gai, đai thùng, đường, cao-su, rượu whisky, bơ và kẹo cao-su. John W.Gates, một người nổi tiếng về các vụ áp-phe ám muội, theo riết ngài Morgan, nhưng không được ông tin tưởng. Anh em nhà Moor, nhân viên thị trường chứng khoán Chicago, những người đã từng hình thành tơ-rớt diêm và Liên đoàn sản xuất bánh bích quy, cũng rất bám ngài Morgan, nhưng vẫn thất bại. Elbert H.Gary, luật sư đạo đức giả tỉnh lẻ, cố chắp nối công cuộc làm ăn này, nhưng không có đủ sức thuyết phục và gây một ấn tượng nào đối với nhà tài chính. Và nếu Schwab không đủ sức hùng biện để nâng ngài Morgan lên tầm cao cần thiết để ngài có thể thấy cái lợi từ việc đảm bảo tài chính cho dự án, chắc chắn ngài sẽ coi đó là lời lảm nhảm của kẻ điên đáng giá không hơn một bao diêm.

Nam châm tài chính mà những thế hệ trước đây đã thu hút hàng ngàn xí nghiệp nhỏ và kém hiệu quả lập thành chuỗi xích dài tổ hợp những công ty có khả năng cạnh tranh, đã trở nên phổ biến trong lĩnh vực sản xuất thép nhờ kế hoạch của John W.Gates - gã kẻ cướp vui tính của doanh nghiệp này. Hắn đã tổ chức công ty American Steel and Wire từ một chuỗi các hãng nhỏ và cùng ngài Morgan lập nên công ty Federal Steel.

Nhưng nếu so sánh với tơ-rớt khổng lồ mà ông Andrew Carnegie tổ chức theo ngành dọc, với sự tham gia của 53 bạn hàng, thì tất cả những tổ hợp còn lại cũng chỉ là hạng vặt vãnh. Thích thì cứ việc

liên kết kiểu gì cũng được, những nó chẳng mảy may ảnh hưởng đến các xí nghiệp của Carnegie, và ngài Morgan rất hiểu điều đó.

Ông già Scotland kỳ quặc (Carnegie) từ tầm cao lâu đài Skibo lộng lẫy của mình ngắm nhìn các công ty nhỏ của Morgan đang mưu toan leo vào doanh nghiệp của ông, lúc đầu còn thích thú, về sau trở nên tức giận. Khi những mưu toan đó trở nên trắng trợn, ông già bắt đầu thiên về việc trả thù. Ông dự định thiết lập một mạng lưới công nghiệp tương tự như mạng lưới của kẻ cạnh tranh. Trước đây, ông chẳng quan tâm gì đến dây thép gai, ống, đai, hay thép lá. Ngược lại. Ông muốn bán thép chưa xử lý cho những công ty này và để cho họ thích làm gì thì làm. Giờ đây, khi Schwab trở thành Phó thứ nhất của ông, ông muốn dồn bọn cạnh tranh vào chân tường.

. . . Trong bài diễn văn của Charles M.Schwab, ngài Morgan nhận ra đáp số bài toán tổ hợp của mình. Tơ-rớt - cái lớn nhất trong tất cả những thứ cùng loại - không có Carnegie, thì chẳng còn là tơ-rớt, mà, như một nhà văn mô tả, không khác nào chiếc bánh kem mà lại thiếu kem.

Trong bài diễn văn đêm 12.12.1900, Charles M.Schwab xuất phát từ giả thuyết, nhưng không có đảm bảo, rằng sự nhạy bén lớn lao của Carnegie có thể được sử dụng dưới mái nhà của Morgan. Ông nói về tương lai của ngành sản xuất thép trên thế giới, về việc tổ chức lại và lợi nhuận, về việc bỏ những nhà máy làm việc kém hiệu quả, tập trung sức lực cho những nhà máy đang phát triển tốt, tiết kiệm chi phí vận chuyển kim loại, về bộ máy quản trị và hành chính, và về việc chiếm lĩnh thị trường tiêu thụ quốc tế.

Nhưng lớn hơn tất cả, Charles M.Schwab phân tích cho hội kẻ cướp trong doanh nghiệp rõ, đâu là sai lầm chính trong hoạt động ăn cướp của họ. Ông rút ra kết luận rằng mục đích chính của họ - thiết lập độc quyền, nâng giá và kiếm lợi nhuận tối đa - là rất thiển cận.

Bởi vì chính sách như vậy sẽ hạn chế thị trường và chỉ thích hợp với thời kỳ công nghiệp bành trướng theo chiều rộng. Ông khẳng định rằng thép với giá thành rẻ sẽ hình thành được thị trường mà họ hằng mong muốn, rằng sẽ phát hiện ra những lĩnh vực ứng dụng thép mới và điều đó cho phép chiếm lĩnh được một phần đáng kể thị trường quốc tế. Mặc dù ông không hề biết, thực tế Ch. M.Schwab đã là thánh tông đồ của việc sản xuất sản phẩm đại trà.

Bữa tiệc chiêu đãi ở Câu lạc bộ Đại học tổng hợp kết thúc như vậy. Ngài J.P.Morgan ra về, ngẫm nghĩ về những dự đoán lạc quan của Ch. M.Schwab. Schwab trở về Pittsburgh để cứu ngành công nghiệp thép thoát khỏi ông già khả ái Carnegie, trong khi Gary và những người khác quay về bên các thiết bị của thị trường định giá các loại chứng khoán, và chờ đợi những bước tiếp theo.

Và những bước này đã xuất hiện không chậm trễ. Ngài J.P.Morgan cần đến một tuần để tiêu hóa những đề nghị ngon lành của Schwab. Một bữa tiệc thật sự! Khi đã tin chắc rằng không thể có sự bội thực tài chính, ngài liền cho người đi tìm chàng trẻ tuổi, và phát hiện ra rằng người này cũng tương đối rụt rè. Ch. M.Schwab báo trước rằng ngài Carnegie có thể sẽ rất không thích việc Ch. M.Schwab, chủ tịch tơ-rớt của ông, lại đi chơi trò chim chuột với Ông vua của Wall-street mà ông đã quyết định không bao giờ đặt chân tới. Lúc đó, John U.Gates - kẻ môi giới - đề nghị Ch. M.Schwab tình cờ có mặt tại khách sạn Bellevue (Philadelphia) vào một thời điểm nào đó, để ngài Morgan cũng có thể tình cờ có mặt tại đó. Nhưng khi Schwab đến Philadelphia, ngài Morgan đột nhiên bị ốm và buộc phải nằm nhà tại New-york. Vì vậy Ch. M.Schwab quay về New-york và sau đó xuất hiện trong thư viện danh tiếng của nhà tài phiệt.

Các nhà lịch sử kinh tế trịnh trọng khẳng định rằng toàn bộ vở kịch này từ đầu đến cuối là do chính ngài Carnegie dựng nên: cả buổi dạ hội chào mừng Ch. M.Schwab, cả bài diễn văn tuyệt vời, cả câu

chuyện bàn ban đêm với J.P.Morgan - tất cả đều do lão già Scotland quỷ quyệt dựng cảnh. Nhưng thực tế hoàn toàn ngược lại. Khi Ch. M.Schwab được mời đến gặp J.P.Morgan để bàn công việc, ông còn chưa biết được ông chủ nhỏ bé của mình (họ gọi Andrew Carnegie như vậy) sẽ đánh giá đề nghị bán công ty như thế nào. Đặc biệt là bán công ty cho nhóm những nhà doanh nghiệp mà ông nhìn nhận giống như cha cố nhìn nhận bọn bất chính. Song khi câu chuyện đến hồi quyết định, ngài Schwab đã trình bày những cột chữ số in đẹp trên sáu trang giấy, và rốt cuộc chứng minh cho ngài Carnegie thấy tính hiện thực trong việc có những thu nhập khổng lồ do bán các công ty sản xuất thép.

Và chẳng có gì phải sửng sốt! Bởi vì những con số đó đã được bốn người vắt óc suốt đêm nghĩ ra. Chủ tọa cuộc họp tất nhiên là ngài Morgan với niềm tin sắt đá vào sức mạnh thần diệu của tiền bạc. Bên cạnh ông là Robert Bacon, người bạn hàng vương giả và học thức. Người thứ ba là John U.Gates mà ngài Morgan khinh bỉ như một kẻ gian lận, nhưng vẫn sử dụng làm công cụ để đạt mục tiêu. Và cuối cùng là Ch. M.Schwab, người biết về quá trình thành lập và bán các công ty sản xuất thép nhiều hơn bất cứ ai trên đời. Những con số từ Pittsburgh chưa bao giờ bị nghi ngờ. Nếu ông Schwab nói rằng một công ty nào đó đáng giá bao nhiêu đó thì nó đúng chừng đó, không hơn không kém. Ông còn cả quyết rằng Liên hiệp sẽ chỉ bao gồm những xí nghiệp ông sẽ nêu tên. Ông nghĩ đến một Liên hiệp trong đó không có sự trùng lắp, nhưng hoàn toàn không để phá sự ngon miệng của những người bạn mới đang muốn đẩy toàn bộ gánh nặng tài chính sang đôi vai vạm vỡ của ông J.P.Morgan.

Khi bình minh hé rạng, ngài Morgan đứng đậy vươn vai. Chỉ còn lại một vấn đề chưa thảo luận.

Ông nghĩ ông có khả năng thuyết phục Andrew Carnegie bán công ty không? - ngài hỏi.

- Tôi sẽ cố gắng, - Ch. M.Schwab trả lời.

Nếu ông thuyết phục được, tôi sẽ đảm bảo tất cả phần còn lại, - J.P.Morgan khẳng định.

Nói - là làm. Nhưng Andrew Carnegie có cắn câu vụ này không? Và lão sẽ đòi bao nhiêu? (Ngài Schwab cho là gần 320 000 000 đôla). Và ông ta sẽ đòi trả bằng gì? Văn tự? Tiền mặt? Chẳng ai có thể thu thập được lấy 1/3 tỷ đôla bằng tiền mặt.

Vào một ngày giá lạnh đẹp trời tháng giêng, trên sân golf ở Westchester, Andrew, ăn mặc kín cổng cao tường, và Charles, như thường lệ huyên thuyên liên tục để nâng tinh thần, gặp nhau để chơi. Trước khi về đến biệt thự riêng ấm áp và tiện nghi của ngài Carnegie, không ai hé một lời nào về công việc. Khi Andrew Carnegie đã ấm áp và thư giãn, Ch. Schwab, với tính thuyết phục đã từng thôi miên 80 triệu phú Nữu-ước, từ tốn trình bày về triển vọng hứa hẹn của việc thoải mái ra đi, rời bỏ doanh nghiệp lớn để về hưu, về những của cải chưa từng thấy, có khả năng thỏa mãn mọi ý muốn kỳ quặc thất thường nhất của một người già. Và A. Carnegie đã đầu hàng! Ông viết một con số trên trang giấy, đưa cho Schwab và bảo: Được! Đây là giá ta sẽ bán!

Con số đó là 400.000.000 đôla, gần với con số Schwab đã nêu với ngài Morgan. Thật ra thì khoản chênh lệch 80.000.000 đôla là tính đến việc tăng giá bất động sản trong hai năm cuối.

Sau đó ít lâu, trên boong con tàu xuyên đại dương, ông già Scotland tiếc rẻ phàn nàn với J.P.Morgan, rằng lẽ ra ông phải đòi thêm 100.000.000 đôla nữa mới phải.

Và người này trả lời vui vẻ: Lúc ấy ngài mà đòi, chắc ngài đã nhận được rồi.

Dĩ nhiên, về sự kiện này đã có một tiếng đồn lớn. Phóng viên Anh đánh giá rằng cả thế giới doanh nghiệp liên quan đến sản xuất và bán thép đã khiếp sợ cái Liên hiệp khổng lồ. Giám đốc Đại học tổng hợp Yale, ngài Hadley, đã tuyên bố rằng mặc dù có chính sách chống tơ-rớt, trong hai mươi lăm năm nữa sẽ xuất hiện một ông vua mới trong nước. Và tay chứng khoán nổi tiếng, ngài Keene, đã làm nên cả sự nghiệp nhờ đưa ra thị trường chứng khoán những cổ phiếu mới trị giá gần 600.000.000 đôla. Và tất cả những chàng trai đó, từ ngài Gates đến ngài Gary, không ai thiếu phần. Charles Schwab, 38 tuổi, đã thôi nhà băng của mình. Ông trở thành chủ tịch Liên hiệp mới và điều hành nó cho đến năm 1930.

CỦA CẢI SINH RA TỪ BÊN TRONG

Câu chuyện trong lĩnh vực doanh nghiệp lớn mà các bạn vừa chứng kiến trên đây - là minh họa tốt nhất cho phương pháp mà chúng tôi đã nói. Phương pháp biến mong muốn thành hiện thực.

Tổ chức khổng lồ ban đầu ra đời trong trí tưởng tượng của một người. Kế hoạch tài trợ - thu hút các nhà máy sản xuất thép - chín muồi cũng trong đầu óc của chính người ấy. Tin tưởng vào thành công, mong ước to lớn, trí tưởng tượng phong phú, và cuối cùng là sự kiên định quyết đạt mục tiêu đã đặt ra - đó là những bộ phận cấu thành thật sự của thành công, cho phép tạo ra Thép Mỹ. Nhà máy, thiết bị - tất cả những thứ mà chúng ta vẫn gọi là công cụ sản xuất, những thứ trở nên rất quan trọng sau khi mọi việc đã hoàn thành, thật ra đã không đóng một vai trò nào trong quá trình đàm phán. Nhưng phân tích kỹ cho thấy giá trị của tài sản cuối cùng do một người điều khiển là 600.000.000 đôla.

Nói cách khác, tư tưởng của Charles M.Schwab, gắn với lòng tin, và được ông chia sẻ với J.P.Morgan và những người khác, đã được

bán ra với giá cao – 600.000.000 đôla. Giá của một tư tưởng - thật không tồi! Liên hiệp Thép Mỹ trong tương lai đã chứng tỏ rằng số triệu mà ngài Schwab đã bán tư tưởng của mình, chưa phải là tất cả! Bởi vì nó đã trở thành một trong những công ty giàu nhất thế giới, tạo công ăn việc làm cho hàng ngàn người, hoàn thiện các phương pháp sử dụng thép và mở ra những thị trường tiêu thụ mới. Có nghĩa là công ty đã trở nên thịnh vượng!

Của cải ban đầu đến với thế giới này dưới dạng ý nghĩ!

Tổng số của cải mà một người thu được chỉ hạn chế bởi chính tầm cỡ của người đó. Niềm tin xoá bỏ mọi hạn chế. Hãy nhớ đến điều đó khi bạn sẵn sàng ký với cuộc đời bản hợp đồng với trị giá bạn mong muốn.

Suy nghĩ cần ghi chép

Muốn thành công cần có niềm tin. Niềm tin có thể tạo ra và củng cố bằng cách đưa vào tiềm thức những ý nghĩ cần thiết.

Để tự khẳng định cần qua 5 bước. Năm bước này thuần phục sức mạnh nội tâm trong con người bạn khá dễ dàng. Bây giờ thì bạn đã rõ: mọi việc dường như đã kết thúc, song nếu ý nghĩ định hướng chiến thắng, thì hạnh phúc và thành công mai sau chính là kết quả của tình huống hôm nay.

Tấm gương những người như A.Lincoln và M.Gandi cho thấy ý nghĩ cũng giống như nam châm, có khả năng hút những ý nghĩ có tinh thần gần giống mình, làm cho hàng triệu khối óc cùng làm việc nhất trí.

Một điểm rất quan trọng: trước khi muốn nhận, cần phải cho. Khi các nhà triệu phú hiểu ra điều đó, doanh nghiệp ăn cướp biến

thành kinh doanh chân chính, làm việc phục vụ xã hội và cùng với xã hội. Và việc kinh doanh như vậy đến nay vẫn là có lợi nhất.

CẢ NGHÈO ĐÓI LẪN GIÀU SANG - ĐỀU LÀ CON ĐẺ CỦA NIỀM TIN!

Chương IV

Hãy bắt tầng sâu của nhận thức làm việc cho bạn - và bạn sẽ đạt được những kết quả đáng ngạc nhiên. Hãy dùng cảm giác giúp tiềm thức. Sự kết hợp diệu kỳ!

BƯỚC THỨ BA VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TỰ KỶ \M THỊ

Thuật ngữ tự kỷ ám thị có liên quan đến tất cả các dạng thôi miên và tự kích động nhận thức. Đó là một dạng trung tâm điều khiển quan hệ giữa tư duy có ý thức và tư duy vô ý thức.

Nhờ tự kỷ ám thị, các ý nghĩ lọt vào vỏ não và tác động đến nó. Thiên nhiên đã cho con người năm cơ quan cảm giác và nhờ có chúng mà tất cả những gì đạt tới tiềm thức đều có thể kiểm soát được. Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là con người lúc nào cũng thực hiện sự kiểm soát đó: nói đúng hơn là không thực hiện trong đại đa số trường hợp. Và nó giải thích sự đói khổ của nhiều người.

Hãy nhớ lại hình ảnh được sử dụng khi diễn giải về tiềm thức, nơi tư tưởng mọc mầm như hạt giống; thậm chí nếu không có những hạt giống tốt, luống vẫn có những hạt giống nằm sẵn mọc lên. Tự kỷ ám thị là trung tâm kiểm soát, nhờ đó mỗi cá nhân có thể theo ý mình gieo cho tiềm thức những ý nghĩ đáng có.

TIẾNG VANG KÍCH ĐỘNG CỦA KIM LOẠI

Hãy nhớ lại lời khuyên cuối cùng trong số sáu lời khuyên ở chương nói về mong muốn. Mỗi ngày bạn phải đọc to hai lần bản tuyên bố của mình - về việc bạn mong có tiền, về việc thật sự bạn đã thấy

mình là chủ nhân của chúng. Làm theo những lời khuyên này, bạn gắn đối tượng mong muốn trực tiếp với tiềm thức. Bằng cách nhắc đi nhắc lại, bạn sẽ hình thành được những suy nghĩ phản xạ, biến ước muốn thành tương đương tiền tệ một cách thuận lợi.

Trước khi tiếp tục, hãy đọc lại chương về mong muốn. Tiếp theo, hãy chú ý đến bốn hướng dẫn về tổ chức điều khiển nhận thức ở chương về kế hoạch hóa. So sánh hai nhóm lời khuyên với tư liệu chương này, bạn sẽ thấy là chúng dựa trên nguyên tắc tự kỷ ám thị.

Hãy nhớ rằng chỉ đọc thành tiếng (chính bằng cách đó bạn hình thành cách tư duy bằng phạm trù tiền bạc) mà không kèm theo cảm giác thì cũng không đem lại kết quả. Bởi vì tiềm thức chỉ chấp nhận những ý nghĩ có cảm giác để tuân theo.

Nhắc đi nhắc lại là việc tối cần thiết trong học tập. Nguyên tắc nhắc đi nhắc lại được giới thiệu với bạn trong từng chương, bởi vì nếu không hiểu thì sẽ thất bại trong việc thực hành nguyên tắc tự kỷ ám thị.

Những lời tầm thường không có cảm giác thì không tác động được đến nhận thức. Bạn sẽ không đạt được kết quả mong muốn chừng nào bạn còn chưa học được cách bước vào tiềm thức của mình (trong ý nghĩ hoặc bằng cách nói), có cảm giác, có niềm tin .

Đừng ngã lòng nếu lúc đầu bạn còn chưa kiểm soát và hướng được cảm giác. Cái giá phải trả cho khả năng tác động đến tiềm thức là kiên trì và nhất quán. Bạn dù có rất muốn cũng không thể đánh lừa được tiềm thức của mình - bạn cần theo những nguyên tắc trình bày trong sách một cách kiên trì và nhất quán. Bạn, và chỉ có bạn mới quyết định được rằng mục tiêu (tư duy bằng phạm trù tiền tệ) có xứng đáng những nỗ lực như vậy hay không.

H^Y TƯỞNG TƯỢNG BẠN ĐANG CÓ TIỀN

Để thực hiện tốt những hướng dẫn trong chương trước, bạn cần học cách tập trung toàn bộ tư tưởng. Ta nhớ lại sáu nguyên tắc. Nguyên tắc thứ nhất: Hãy định ra trong nhận thức số lượng tiền chính xác mà bạn muốn có. Cần phải làm gì? Phải nhắm mắt và định thật lâu trong nhận thức chính xác số tiền cho đến khi chúng hiện ra thật sự trước mắt bạn. Bài tập này thực hiện mỗi ngày ít nhất một lần, sau đó chuyển sang các chỉ dẫn ở chương nói về niềm tin.

Khó mà nói hết tầm quan trọng của một hiện tượng đặc biệt như niềm tin. Tiềm thức chỉ tiếp nhận những mệnh lệnh có cơ sở là lòng tin tuyệt đối. Khi đã biết về điều này, hãy suy nghĩ khả năng thực hiện mẹo hợp pháp sau đây với tiềm thức của bạn: hãy bắt nó tin rằng nhất định bạn phải có số tiền mà nhận thức đã cho thấy rõ ở trên; rằng tiền đang nằm một chỗ chờ đợi ta dùng đến; rằng tiềm thức phải cho ta kế hoạch thực tế để có được số tiền ấy của ta! Hãy bắt nó tin - vì chính bạn rất tin cơ mà!

Một tư tưởng không tồi, có đúng không? Hãy hào hứng với nó - và bạn sẽ thấy trí tưởng tượng của bạn có những khả năng gì!

VÀ HƯNG PHẤN SẼ ĐƯA BẠN ĐI

Lúc ban đầu bạn chưa có kế hoạch chinh phục thế giới - kiếm bằng được số tiền mà bạn nhìn thấy tận mắt, số tiền mà bạn say mê. Đừng đợi kế hoạch - hãy nghĩ đến số tiền của bạn, vì trạng thái ấy của nhận thức sẽ thôi thúc tiềm thức. Bạn chỉ việc sẵn sàng. Tư tưởng hiện ra trong đầu như một tia chớp, như một sự cảm hứng. Hãy hưng phấn - và lập tức bắt tay vào việc.

Khi bạn thực hiện chỉ dẫn thứ tư trong số sáu chỉ dẫn (Đặt kế hoạch cụ thể về việc thực hiện mong muốn và ngay lập tức bắt tay vào công việc), đừng quá tin vào sự suy nghĩ logic của mình. Thông thường chẳng những nó lười, và nếu ta quá dựa vào nó, thì bản chất của nó thường hay làm thất vọng hơn là phục vụ cho ta.

Khi (nhắm mắt) bạn kêu gọi hình ảnh của tiền bạc, đồng thời bạn cũng hãy hình dung xem bạn định làm gì với số tiền ấy (đầu tư vào dịch vụ, vào buôn bán). Điều đó rất quan trọng!

TIỀM THỨC VẬN ĐỘNG

Cuối cùng cũng đến lúc tổng kết các hướng dẫn thực hiện sáu nguyên tắc trong chương trước, có kết hợp với phương pháp tự kỷ ám thị:

Hãy tách mình ra ở một nơi yên tĩnh (tốt nhất là trên giường trước lúc đi ngủ), nhắm mắt và đọc thành tiếng bản tuyên bố của bạn về mục đích và dự định. Nếu bạn muốn sau 5 năm tích lũy được 50 ngàn đôla và sau đó bắt đầu buôn bán, bản tuyên bố của bạn sẽ đại khái như sau: Đến mùng 1 tháng 1 năm 19 . . tôi phải có được 50 ngàn đôla, số tiền này sẽ kiếm được dần trong cả khoảng thời gian nói trên. Khi nhận được đủ số tiền đó, tôi sẽ bắt tay vào buôn bán một cách hiệu quả, đa dạng và có chất lượng nhất (mô tả kỹ xem bạn định buôn bán gì hoặc làm dịch vụ gì). Tôi tin là tôi sẽ có số tiền đó. Niềm tin của tôi mạnh đến mức tôi đang tận mắt nhìn thấy chúng. Tôi cầm chúng trong tay. Chúng đợi tôi, chúng muốn tôi bù đắp lại món quà này bằng công việc của mình trong tương lai. Tôi cần có kế hoạch nhận tiền, và tôi sẽ lập tức làm theo khi nó được hình thành.

Hãy lắp đi lắp lại chương trình này vào buổi sáng và buổi chiều, cho đến khi bạn nhìn thấy tận mắt số tiền mà bạn muốn tích lũy.

Hãy dán bản tuyên bố của bạn lên chỗ dễ nhìn - để mỗi lần bạn làm bài tập là nó lại đập vào mắt. Hãy nhớ: chính tự kỷ ám thị sẽ giúp bạn điều khiển tiềm thức của mình. Đừng quên rằng tiềm thức chỉ chấp hành những mệnh lệnh từ đáy lòng. Niềm tin là cảm giác mạnh và có hiệu suất nhất. Vì thế phải để ý đến những chỉ dẫn trong chương Niềm tin.

Thoạt nghe, những chỉ dẫn này có vẻ trừu tượng. Đừng lo lắng về điều đó. Cứ làm theo bằng ý nghĩ và bằng hành động, rồi sẽ đến lúc trước mắt bạn mở ra một Vũ trụ mới - Vũ trụ năng lượng!

TẠI SAO CHÚNG TA LÀ CHỦ NH]N SỐ PHẬN CỦA MÌNH?

Hoài nghi những tư tưởng mới là điểm rất đặc trưng cho loài người. Nhưng hãy thử làm theo các chỉ dẫn của quyển sách này, và sự hoài nghi của bạn sẽ biến thành sự tin tưởng, rồi sau đó kết tinh thành niềm tin tuyệt đối.

Nhiều nhà triết học khẳng định rằng con người là chủ nhân số phận trần thế của mình, nhưng đa số không giải thích được tại sao. Phải chăng chương này không trả lời cho câu hỏi đó? Con người có thể trở thành chủ nhân của mình, của những người xung quanh mình, bởi vì con người có thể ảnh hưởng đến tiềm thức của mình.

Quá trình biến mong muốn có tiền thành tiền thật sẽ không thể xảy ra nếu không có tự kỷ ám thị - một dạng rơ-le gắn bạn với tiềm thức của bạn và giúp tác động đến tiềm thức.

Hãy tiếp thu các chỉ dẫn trong sách như công cụ để tác động vào tiềm thức. Bạn hãy nhớ - bạn phải có ý thức tuyệt đối về vai trò quan trọng của tiềm thức trong những nỗ lực tích lũy tiền bạc của bạn.

Khi đọc hết quyển sách, hãy quay lại chương này và đọc lại toàn bộ, thành tiếng, vào các buổi chiều, cho tới khi bạn chắc chắn được rằng nhờ có tự kỷ ám thị, bạn sẽ hoàn thành việc đã định. Lúc đọc, hãy gạch chân những câu đã gây cho bạn ấn tượng mạnh.

Suy nghĩ cần ghi chép

Người nào cũng có giác quan thứ sáu, nhưng để kiểm soát tiềm thức chỉ cần năm giác quan là đủ. Khi đã lãnh đạo được tiềm thức, những cố gắng vươn tới phồn vinh thịnh vượng sẽ không dành một chỗ nào cho nghèo đói.

Hãy tận mắt mục kích của cải mình hằng mong muốn, hãy cầm nó trong tay, - và nó sẽ đến từ hướng bất ngờ nhất. Hãy xác định mục tiêu của bạn (ước muốn tiền bạc) bằng con số cụ thể. Và cứ để con số thật to. Và đừng quên định ra thời hạn.

Tiềm thức đã tặng bạn một kế hoạch? Thế thì bắt tay vào việc ngay! Hưng phấn rất quý và không chịu sự khất lần. Nếu cứ chờ đợi một dịp tốt - bạn sẽ luôn luôn không thành!

Ba bài tập đơn giản sẽ biến bạn thành ông chủ biết tự kỷ ám thị. Cứ theo đúng chỉ dẫn - và bạn sẽ trở thành chủ nhân số phận của mình.

TRONG MỖI TAI HỌA H^Y TÌM ĐIỀU PHÚC LỢI!

Chương V

Giáo dục - đó là hình tượng riêng của bạn do bạn tự tạo ra. Con người sẽ tự tìm kiếm những kiến thức mà anh ta cần thiết. Hãy theo một kế hoạch đơn giản - và bạn sẽ bắt đầu không phải từ con số không.

BƯỚC THỨ TƯ VƯƠN TỚI CỦA CẢI: KIẾN THỨC ĐẶC BIỆT

Có hai loại kiến thức: kiến thức cơ bản và kiến thức đặc biệt. Những kiến thức cơ bản, tức là kiến thức chung, dù cho có sâu sắc và đa dạng đến đâu đi nữa, cũng sẽ không cần cho bạn trong việc kiếm tiền. Các trường đại học tổng hợp lớn có gần như tất cả các loại kiến thức cơ bản mà nền văn minh nhân loại biết được. Thế mà đa số giáo sư không thuộc số những người giàu nhất trên thế giới. Họ chuyên môn giảng dạy kiến thức, nhưng không ai có thể khẳng định rằng họ chuyên về vấn đề sử dụng kiến thức.

Kiến thức không thể thu hút được tiền bạc chừng nào nó còn chưa được tổ chức một cách thông minh và chưa nhờ một kế hoạch hành động chi tiết để vươn tới mục tiêu nhất định - tích lũy tài sản. Sở dĩ phải nhắc đến điều đơn giản này là vì hàng triệu người vẫn tiếp tục tin vào điều sai lầm phổ biến, dường như kiến thức - là sức mạnh. Hoàn toàn sai! Kiến thức - chỉ là sức mạnh tiềm năng. Nó chỉ trở thành sức mạnh thực sự khi được xử lý thành kế hoạch hành động rõ ràng và hướng vào kết quả cuối cùng.

Khâu khiếm khuyết trong hệ thống giáo dục này thể hiện đặc biệt rõ khi các trường đào tạo khác nhau cố bằng mọi cách dạy cho sinh viên của mình tổ chức và sử dụng những kiến thức đã có.

Mọi người nhầm lẫn khi nghĩ rằng Henry Ford là một người thiếu học, vì ông rất ít thời gian ngồi trên ghế nhà trường. Những người nghĩ như vậy hoàn toàn không hiểu ý nghĩa chân chính của từ giáo dục. Nó xuất phát từ hình tượng, tạo thành, tức là phát triển khả năng và năng khiếu của con người, cho ta cơ sở để nói rằng con người là hình tượng, là đồng dạng của Thượng đế.

Người có giáo dục không nhất thiết phải nhồi nhét đầy các loại kiến thức, cơ bản và đặc biệt. Người có giáo dục - đó là người phát triển được khả năng trí tuệ của mình, người có thể tiếp thu tất cả những gì mình muốn, tất cả những gì mình thấy cần, và không xâm phạm quyền lợi của những người khác.

NHỮNG KẺ NGHÈO NÀN TINH THẦN NGỚ NGẨN

Trong thời gian chiến tranh thế giới thứ nhất, một tờ báo Chicago cho đăng trên trang nhất một bài báo gọi ngài Henry Ford là kẻ theo chủ nghĩa hòa bình dốt nát. Ngài Ford phản đối cách hành văn xúc phạm như vậy và phát đơn lên tòa kiện tờ báo vu khống. Tại tòa, các luật sư bào chữa của tờ báo đã bắt ngài Ford trả lời với tư cách nhân chứng nhằm mục đích chứng minh với tòa sự dốt nát của ngài. Họ đặt ra cho ngài rất nhiều câu hỏi khác nhau, với ý định chỉ ra cho thấy rằng: vì ngài Ford chỉ biết mỗi một lĩnh vực sản xuất ôtô, cho nên trong các lĩnh vực chính và chủ yếu khác, dĩ nhiên là ngài rất dốt.

Các câu hỏi đại loại như sau: Benedict Arnold là ai? hoặc nước Anh cử bao nhiêu lính sang Mỹ để trấn áp cuộc khởi nghĩa năm 1776? Câu hỏi cuối cùng ngài Ford trả lời: tôi không biết cử bao nhiêu lính, tôi chỉ biết là số người quay về đến nhà ít hơn rất nhiều.

Cuối cùng ngài Ford cảm thấy mệt mỏi. Đến một câu hỏi đặc biệt xúc phạm, ông lao người về phía trước, chỉ ngón tay vào luật sư và bảo: Nếu tôi thật sự muốn trả lời các câu hỏi ngu ngốc của ngài, thì - cho phép được nói với ngài - chỉ cần bấm nút trong phòng làm việc của tôi, sẽ có hàng loạt chuyên gia có khả năng trả lời tất cả mọi câu hỏi tôi cần có liên quan tới doanh nghiệp mà tôi dành phần lớn nỗ lực của mình. Vậy ngài hãy nói cho tôi biết tại sao tôi lại phải nhồi nhét đầy đầu mình những điều ngớ ngẩn chỉ để chứng minh rằng tôi có thể trả lời bất cứ câu hỏi nào, trong khi tôi có đủ người đảm bảo cho tôi bất kỳ kiến thức nào tôi cần.

Trong câu trả lời này có một logic thật sự vĩ đại. Và nó đã làm cho luật sư lúng túng. Tất cả những người có mặt tại phiên tòa đều có thể thông qua sự phản ứng tuyệt vời của ngài Ford để thấy rằng trước mắt họ hoàn toàn không phải là một kẻ ngu dốt, mà trái lại, là một người rất có giáo dục. Bạn cũng phải đồng ý rằng nếu một người biết phải lấy kiến thức cần thiết ở đâu, và làm thế nào để biến nó thành kế hoạch hành động cụ thể, thì người đó có thể được coi là người có giáo dục. Nhờ có các chuyên gia trong Trung tâm não bộ của mình, ngài Henry Ford có trong tay những kiến thức đặc biệt, giúp ngài trở thành một trong những người đàng hoàng nhất ở nước Mỹ. Việc những kiến thức này nằm trong cái đầu nào hoàn toàn không có ý nghĩa gì đáng kể.

KIẾN THỨC - ĐIỀU ĐÓ THẬT LÀ DỄ DÀNG

Trước khi bạn muốn đoan chắc ở khả năng biến mong muốn thành tiền bạc của mình, cần nắm được một số kiến thức đặc biệt trong lĩnh vực mà bạn đã chọn. Nhưng hãy đặt giả thiết rằng kiến thức đặc biệt cần có nhiều hơn so với khả năng bạn có thể tiếp thu được, hoặc là bạn không có xu hướng muốn học hỏi. Trong trường

hợp đó, Trung tâm não bộ sẽ giúp bạn khắc phục khiếm khuyết nhỏ này.

Muốn có tài sản lớn đòi hỏi phải bỏ ra năng lượng lớn, mà năng lượng này không thể xuất hiện nếu thiếu một hệ thống kiến thức đặc biệt được tổ chức tốt và sử dụng khôn khéo. Tuy nhiên, không nhất thiết người muốn gây dựng tài sản lớn phải có đầy đủ những kiến thức này.

Điều nói trên sẽ mang lại hy vọng cho những người có ước mơ làm giàu, nhưng lại thiếu học để có đủ kiến thức đặc biệt cần thiết. Mọi người thường khổ sở vì cho rằng mình kém giá trị chính vì sự thiếu học này. Nhưng một người có khả năng tổ chức Trung tâm não bộ và điều khiển nhóm, có khả năng sử dụng nhóm đó phục vụ mục tiêu của mình, thì cũng có học như bất cứ thành viên nào trong nhóm.

Thomas A.Edison ngồi trên ghế nhà trường không hơn ba tháng. Nhưng ông không phải là kẻ ngu dốt. Và lúc chết, hoàn toàn không nghèo túng.

Henry Ford chưa học hết lớp sáu, nhưng công việc tài chính của ông hết sức ổn thỏa!

Kiến thức đặc biệt là loại kiến thức tinh tế nhất, và cũng chẳng có gì rẻ hơn! Bạn không tin à? Hãy nhìn vào giấy báo trả tiền của bất cứ trường Đại học tổng hợp nào mà xem! Và lúc đó, ta hãy nói chuyện.

ALÔ! CẦN KIẾN THỨC À?

Trước hết phải xác định xem bạn cần loại kiến thức đặc biệt nào và để làm gì. Nếu như ý định của bạn là nghiêm túc, kế hoạch là lâu dài, thì mục tiêu mà bạn đang tiến tới sẽ giúp bạn xác định. Tiếp

theo, hãy quan tâm đến các nguồn kiến thức đáng tin cậy. Quan trọng nhất trong số đó là:

- Kinh nghiệm sống riêng và học vấn riêng của bạn.
- Kiến thức và kinh nghiệm thu được do tiếp xúc với những người thông minh khác (liên kết trí tuệ).
- Các trường cao học và Đại học tổng hợp.
- Các thư viện công cộng (sách báo và tạp chí định kỳ mà trong đó tập trung tất cả những kiến thức do nền văn minh nhân loại tích lũy được).
- Các khóa học đặc biệt (các trường buổi chiều và đặc biệt là đào tạo tại nhà).

Kiến thức tự nó không có một giá trị gì. Khi đã có được kiến thức, cần hệ thống hóa và sử dụng nó để đạt mục tiêu cụ thể. Mà để làm được việc này, như bạn nhớ, cần có kế hoạch hành động thực tế.

Nếu bạn nghĩ đến việc học thêm, lúc đầu hãy xác định xem bạn cần cái đó để làm gì, rồi sau đó hẵng tìm xem nên làm việc đó ở đâu. Những người thành đạt trong bất kỳ lĩnh vực hoạt động nào cũng luôn quan tâm đến những tài liệu đặc biệt, liên quan tới doanh nghiệp hoặc nghề nghiệp của họ. Có một sai lầm phổ biến ở những người không thành công, ấu trĩ cho rằng họ đã tiếp thu được tất cả mọi kiến thức từ trong trường phổ thông. Thực ra thì hệ thống giáo dục này chỉ chỉ ra một con đường con người có thể có được những kiến thức cần thiết, trong đó có những kiến thức thực tế.

Đòi hỏi của thời đại là chuyên môn hóa! Câu chuyện của ông Robert P.Moor (trước đây là trưởng phòng tổ chức trường Đại học tổng hợp Columbia) đăng trên báo đã khẳng định chân lý này.

CẦN CÓ CHUYÊN GIA

Khi tuyển người vào công ty, có ưu thế hơn cả vẫn là những người tốt nghiệp các trường doanh nghiệp, có thói quen làm việc đúng chế độ báo cáo và thống kê, kỹ sư các ngành nghề khác nhau, phóng viên, kiến trúc sư, các nhà hóa học, và những thủ lĩnh có năng khiếu trong trường hoặc đơn giản chỉ là chàng trai năng động trong năm học cuối cùng.

Trong số các sinh viên có kết quả học tập tốt, có ưu thế hơn cả vẫn là những người trội hơn về tính tích cực trong ký túc xá, vượt hơn hẳn mọi người về phần lớn các chỉ tiêu và nhận thêm công việc thích hợp với trình độ của họ. Nhiều người trong số họ về sau nhận được một lúc vài đề nghị ra làm việc, những người đặc biệt năng khiếu - có khi đến sáu đề nghị.

Một trong những hãng công nghiệp lớn đã mời ngài Moor như sau:

Chúng tôi tìm kiếm những người có năng khiếu quản lý sản xuất. Vì thế chúng tôi đặc biệt coi trọng các phẩm chất về tính cách, cá nhân, trí tuệ, và đánh giá chúng cao hơn nhiều so với học vấn.

THỰC HÀNH TRONG HỆ THỐNG ĐÀO TẠO

Khi đề nghị đưa thực hành tại các văn phòng, cửa hiệu hoặc xí nghiệp sản xuất vào chương trình đào tạo sinh viên trong các kỳ nghỉ hè, ngài Moor xuất phát từ chỗ: sau hai, ba năm học tập trong trường cao học, mỗi một sinh viên cần chọn cho mình một chuyên môn tương lai, còn nếu anh ta bị động hoặc giao động, thì anh ta phải tạm nghỉ học.

ô Các trường cao học và Đại học tổng hợp đã vấp phải sự cần thiết dạy cho sinh viên thói quen thực hành những nghề nghiệp mà họ đã chọn, - ông khẳng định trách nhiệm trực tiếp của các trường.

Một trong những nguồn kiến thức chuyên môn hóa đáng tin cậy, thuận tiện và dễ tiếp cận là các trường chiều, tồn tại ở tất cả các thành phố lớn. Các trường hàm thụ cung cấp học vấn chuyên ngành bằng phương pháp tăng cường ở cả nước Mỹ. Ưu thế chủ yếu của việc giảng dạy tại nhà - ở tính linh hoạt của chương trình giảng dạy, cho phép tiếp thu kiến thức với tốc độ thuận lợi cho bạn. Ưu thế khác của dạng đào tạo này (tất nhiên nếu chọn đúng trường) là: ngoài khóa chính còn có nhiều buổi phù đạo quý báu, rất cần để có kiến thức đặc biệt. Thuận lợi hơn nữa là không quan trọng bạn sống ở đâu. Và ngoài ra, đóng tiền rồi, bạn có thể học hai, ba người . . . cũng được.

MIỆT MÀI HỌC TẬP VÀ TỰ KIỂM SO\T

Nếu có cái gì đó trong đời được biếu không hoặc không phải nỗ lực gì nhiều cũng có được, thì thường nó không được đánh giá và không được tin tưởng. Cũng có thể vì thế mà chúng ta ít thu nhận được điều gì ích lợi trong trường phổ thông. Nhưng chính đây lại là một khả năng tuyệt vời biết bao nhiêu! Khi qua một chương trình đào tạo chuyên môn hóa nào đó, tính tự kiểm soát của con người sẽ bù đắp phần nào những điều bỏ sót trong đào tạo miễn phí. Tôi khuyên các bạn nên học các trường hàm thụ doanh nghiệp. Tiền học thấp nên họ bắt phải trả ngay từ đầu. Khi đã phải bỏ ra những đồng tiền đứt ruột của mình, dù muốn hay không thì sinh viên cũng tiếp tục học tập, điểm tốt hay xấu cũng vậy, mặc dầu trong những tình huống khác thì họ đã bỏ lâu rồi. Các trường hàm thụ không quá thiên về việc này, nhưng điều kiện tài chính mà họ đặt ra đã giáo dục được cho con người khả năng ra quyết định, trả

tiền đúng hạn, chưa nói đến thói quen phải thực hiện công việc đến cùng.

Điều này tôi rút ra từ kinh nghiệm của chính bản thân tôi. Sự việc diễn ra từ gần hai mươi lăm năm trước. Sau khi đọc một bản thông báo nào đó, tôi ghi tên vào một khóa học hàm thụ và thực hiện được tám hay mười bài tập gì đó. Sau đó tôi chán và bỏ học. Nhưng nhà trường vẫn đều đặn gửi giấy báo trả tiền đến cho tôi. Tệ hơn nữa, họ đòi tôi phải trả tiền dù có tiếp tục học hay không cũng vậy. Tôi liền quyết định đã vậy thì phải kết thúc khóa học cho bõ số tiền đã chi. Tôi đã khắc phục được bản thân mình và thực hiện công việc đến cùng. Có phải vì tôi đã bị trả tiền hay không?

HỌC KHÔNG BAO GIỜ MUỘN

Nước Mỹ có hệ thống trường học không mất tiền tốt nhất thế giới. Song một trong những tính chất kỳ lạ nhất của tâm lý con người: chỉ cái gì phải trả tiền mới coi là quý. Trường học và thư viện không mất tiền chẳng gây được một ấn tượng nào đối với mọi người - của rẻ là của ôi mà! Đó là nguyên nhân chính tại sao nhiều người sau khi tốt nghiệp phổ thông và chuẩn bị đi làm lại cần tiếp tục học thêm. Đó cũng là lý do chính tại sao nhiều nhà doanh nghiệp đánh giá cao những nhân viên đã qua khóa học hàm thụ. Họ học bằng chính kinh nghiệm của mình. Những người có tham vọng đến mức bỏ thời gian rỗi của mình để học hàm thụ thì chính họ đã có được những phẩm chất cần để quản lý sản xuất.

Có một điểm yếu của con người mà thiên nhiên không có thuốc chữa: không có tham vọng! Những người, đặc biệt là loại làm công ăn lương mà dành thời gian rỗi cho học tập hàm thụ, thì ít khi bị chìm dưới đáy, hoặc nếu có - thì cũng không lâu. Tính tích cực sẽ mở đường cho họ. Họ sẽ vươn lên, khắc phục mọi trở ngại trên

đường đi của mình, và sẽ thu hút những người có khả năng tạo cơ hội cho họ.

Phương pháp đào tạo hàm thụ dường như đặc biệt dành riêng cho những nhân viên cần có thêm kiến thức đặc biệt, nhưng không có thời gian để lại đến trường.

Stuart Austin Wier đã là kỹ sư xây dựng và vẫn tiếp tục đi con đường đã chọn cho tới thời kỳ suy thoái, khi nhu cầu về dịch vụ này giảm đi đáng kể. Lúc đó, đánh giá kỹ mọi khả năng của mình, ông quyết định trở thành luật sư, và quay lại trường cao học để học thêm khóa đặc biệt. Trả thi xong, ngài Wier đã tổ chức phòng luật sư chuyên về bảo vệ quyền hạn và quyền lợi của các công ty, làm việc rất có lãi.

Cảm thấy trước mọi người rất hay biện bạch, đổ lỗi cho khó khăn các loại, (một số người nói họ bận nuôi gia đình, những người khác - rằng họ già quá không học được nữa), tôi nói thêm rằng ngài Wier, vừa mới lấy vợ, và khi ngài cầm lại vào tay quyển sách giáo khoa, ngài đã 40 tuổi. Và vì đây là khóa tốt nhất đứng trên quan điểm giảng dạy những môn cần thiết, nên chỉ trong hai năm ông đã kịp thực hiện một khối lượng công việc mà những sinh viên luật khác phải mất đến bốn năm. Nên trả tiền để biết được kiến thức tốt nhất phải nhận ở đâu!

PHÒNG TÀI VỤ LƯU ĐỘNG

Ta hãy xét một trường hợp cụ thể. Vào một ngày đẹp trời, ông chủ hiệu thực phẩm hiểu ra rằng mình thất nghiệp. Có chút kinh nghiệm về kế toán, ông qua thêm một khóa đặc biệt về công việc văn phòng, làm quen với các dạng báo cáo kế toán mới, nghiên cứu thêm về doanh nghiệp. Có kinh nghiệm về bán thực phẩm, nhân

vật của chúng ta ký hợp đồng với hơn 100 cửa hiệu nhỏ về việc làm sổ sách kế toán cho họ với giá rất phải chăng. Tư tưởng phù hợp đến mức chỉ một thời gian sau, ông chuyển văn phòng lên một chiếc xe tải bưu điện nhỏ và trang bị cho nó thiết bị tài vụ hiện đại. Ngày nay, ông đã là chủ của cả một đoàn xe tài vụ như vậy, và làm việc cho ông là cả một đội ngũ nhân viên và người giúp việc. Ông phục vụ các cửa hiệu nhỏ, giới thiệu và tính toán cách kiếm tiền. Và năm cuối cùng chính ông Thành công đóng thuế nhiều gấp chục lần so với khi ông chỉ là người chủ hiệu. Và các yếu tố cấu thành doanh nghiệp độc đáo này là kiến thức đặc biệt cộng với trí tưởng tượng.

Mọi việc vẫn cứ bắt đầu rằng tư tưởng!

Vì tôi là người có vinh dự tặng tư tưởng này cho một thương nhân thất nghiệp, nên tôi có quyền đưa ra cả những tư tưởng khác tạo khả năng đưa lại những khoản thu nhập còn lớn hơn.

Có lần tôi nói chuyện với một thương nhân bán buôn. Khi tôi đề nghị giải quyết các vấn đề của anh ta thì anh ta phản ứng ngay lập tức: tư tưởng tuyệt vời, nhưng tôi không biết làm thế nào mà vắt từ đây ra tiền!. Nói cách khác, anh ta phàn nàn rằng không biết làm cách nào thể hiện được những nhận thức mới của mình trong bộ môn kế toán.

Từ đây nảy sinh thêm một vấn đề. Nhờ có một cô đánh máy trẻ tổng hợp các tư liệu lại, một cuốn sách mới nói về tính ưu việt của hệ thống kế toán mới - kế toán lưu động - đã được hình thành. Những trang giấy đánh máy cẩn thận tạo nên một tập sách đầy đủ đóng vai trò chuyên gia cố vấn không lời. Quyển sách kể về doanh nghiệp hay đến mức chủ nhân của nó thu được gấp bội so với trước đây.

TÀI SẢN SAO CHÉP

Hàng ngàn người trong nước sẽ rất biết ơn các chuyên gia viết được một quyển sách giáo khoa hợp lý về đề tài làm thế nào để các dịch vụ của mình đắt giá nhất.

Tư tưởng nêu ra dưới đây ra đời từ sự cấp bách phải khắc phục những tình huống không lường trước được, nhưng ai cũng có thể sử dụng nó. Người phụ nữ là tác giả của tư tưởng này có một trí tưởng tượng hết sức phong phú. Bà đã thấy trước rằng tư tưởng mới ra đời này có thể phát triển thành một nghề phục vụ hàng ngàn người đang cần sự chỉ dẫn thực tế.

Được khích lệ hành động bằng tác phẩm đầu tiên kế hoạch cụ thể: làm thế nào để bán được dịch vụ của mình, người phụ nữ nhanh nhẹn này bắt tay giải quyết vấn đề của con trai mình. Chàng trai tốt nghiệp trường cao học mà không thể tìm ra chỗ ứng dụng khả năng của mình. Kế hoạch mà bà chuẩn bị riêng cho con trai mình là kế hoạch tốt nhất trong tất cả các mẫu cùng loại.

Kế hoạch bao gồm gần 50 trang in rất đẹp những thông tin cần thiết. Đó là thông tin về những năng khiếu sẵn có của chàng trai, thành tích trong trường phổ thông, kinh nghiệm bản thân, địa vị xã hội mà anh muốn đạt tới, và nhiều thông tin khác nữa mà tôi không thể kể hết được. Cái chính, đây là một kế hoạch hành động chính xác để đạt mục đích.

Để hình thành quyển sách này, trong suốt mấy tuần liền, hầu như ngày nào bà cũng bắt con đến thư viện công cộng để lấy những thông tin cần thiết. Bà bảo con đến cả những đối thủ tiềm năng của ông chủ tiềm năng để thu thập thông tin quan trọng về phương pháp hoạt động kinh doanh của họ. Những thông tin này rất quý để lập kế hoạch. Kết quả là trong kế hoạch này có một số đề nghị rất hay dành cho ông chủ tiềm năng - cứ để cho ông ta sử dụng!

MƯỜI NĂM RÚT NGẮN

Ai đó có thể phản đối: Làm gì mà phải tất tả vì công việc như vậy?

Tôi trả lời: Việc rất cần - không phải là tất tả! Kế hoạch người phụ nữ lập cho con mình đã giúp cho anh ta có việc làm mà anh vẫn từng mong ước, với số tiền lương anh đã tự định cho mình.

Hơn thế nữa, cái chính là chức vụ mà anh được nhận, đã tạo điều kiện cho anh không phải bắt đầu từ con số không. Anh đã trở thành ngay một nhà lãnh đạo trẻ.

Làm gì mà phải tất tả như vậy?

Nếu đã nói như vậy thì phương pháp bán mình có kế hoạch và suy nghĩ cẩn thận như thế đã tiết kiệm cho chàng trai ít nhất là mười năm mà lẽ ra anh đã phải bỏ ra để đạt được địa vị đó. Có nhất thiết phải bắt đầu từ số không rồi bò lên dần, lên dần, lên dần… hay không?

Ai đó có thể cho ý nghĩ này là bình thường, nhưng cũng có thể phản đối: quá nhiều người bắt đầu từ dưới không ngẩng đầu lên được để cơ hội có thể nhận ra anh ta, - và họ cứ ở mãi dưới đáy. Và triển vọng nhìn từ dưới lên cũng không được rộng lớn và khuyến khích cho lắm. Điều này có thể làm cho nhiều người vĩnh viễn mất hết mọi tham vọng. Rơi vào lối mòn, chúng ta đành cam phận, quen dần với công việc sự vụ hàng ngày, - vì thói quen chính là bản năng thứ hai của con người - dần dần, mọi cố gắng thay đổi điều gì đó trong cuộc sống sẽ mất đi. Đó cũng là một nguyên nhân nữa tại sao không nên bắt đầu từ số không, mà nên từ một hai bậc nào đó cao hơn. Bằng cách đó hình thành thói quen nhìn thấy triển vọng, quan sát xem người khác trưởng thành như thế nào, chờ đợi dịp thuận lợi và sử dụng ngay không nghi ngờ, không giao động.

NGƯỜI CHIẾN THẮNG KHÔNG BAO GIỜ BỊ QUỞ TR\CH

Một tấm gương về loại người này là Dan Halpin. Khi còn ở trường cao học, anh là Đội trưởng đội bóng đá Nhà thờ Đức Bà, đội vô địch năm 1930.

Anh ra trường đúng vào thời kỳ suy thoái bất lợi, không có chỗ làm việc. Lúc đầu thử ở ngành ngân hàng, sau đó là điện ảnh, rồi cuối cùng anh không tìm thấy cái gì tốt hơn là việc đi bán máy nghe chạy điện dành cho người điếc để ăn hoa hồng. Ai cũng có thể bắt đầu bằng công việc này - Halpin biết vậy. Và kiến thức này là đủ để cơ hội tự đến gõ cửa nhà anh.

Gần hai năm anh tiếp tục làm công việc của mình, công việc mà anh không thích, và có lẽ chẳng bao giờ anh lên được cao hơn nếu như anh cam chịu và không thử làm điều gì khác. Đầu tiên anh cố để được làm trợ lý cho giám đốc kinh doanh. Và anh làm được điều đó. Cấp bậc đầu tiên này tương đối cao, đủ để anh canh đón cơ hội.

Anh thành đạt trên mặt trận này đến mức ngài A.M.Andrews, Chủ tịch Hội đồng quản trị công ty Dictograph Product là công ty cạnh tranh với công ty anh đang làm việc, muốn tìm hiểu thêm về anh chàng Dan Halpin này. Tìm hiểu về con người đang kiểm soát doanh thu mà trước đây đã từng thuộc về công ty Dictograph Product có tiếng và phát đạt. Andrews cho người đi mời. Đến cuối buổi tọa đàm, Halpin đã trở thành quản lý kinh doanh mới thuộc bộ phận âm thanh của công ty này. Để thử thách chàng trai, ông Andrews đi Florida ba tháng, nhường cho người quản lý mới khả năng nổi bật lên hoặc chết chìm. Và người đó đã nổi bật lên! Sức mạnh tinh thần tiếp thu được từ ngài Knute Rockne, huấn luyện viên đội bóng đá, đã giúp chàng trai. K.Rockne nói: Người chiến thắng không bao giờ bị quở trách, còn người chiến bại thì chẳng ai thèm quan tâm đến nữa! Và D.Halpin, luôn nhớ đến điều đó, bắt tay vào công việc hăng say đến mức chẳng bao lâu sau đã được bầu

làm Phó giám đốc công ty. Để đạt được đỉnh cao như vậy, nhiều người phải trải qua hàng chục năm làm việc không mắc sai phạm. Halpin thì chỉ mất có sáu tháng.

Một trong những cơ sở căn bản nhất thuộc triết lý của tôi là nằm ở chỗ này: chúng ta vươn được lên trên hay phải nằm lại dưới đáy tuỳ thuộc vào chỗ chúng ta có kiểm soát được tình hình mà chúng ta muốn kiểm soát hay không.

ĐỪNG NẰM LẠI DƯỚI Đ\Y

Một ý nghĩ khác tôi muốn truyền đạt cho các bạn là: cả thành đạt, cả may mắn trong một chừng mực đáng kể đều là kết quả của thói quen! Tôi không hoài nghi chút nào về việc sự liên minh chặt chẽ giữa Halpin với nhà huấn luyện viên bóng đá nổi tiếng đã tạo ra trong nhận thức của anh niềm đam mê chiến thắng bốc lửa, chính điều đã biến đội bóng đá Nhà thờ Đức Bà thành đội nổi tiếng thế giới. ở đây có một cái gì đó giống như sự thán phục các nhân vật anh hùng, đặc biệt là người anh hùng chiến thắng.

Liên minh công việc là nhân tố cực kỳ quan trọng trong mỗi thành công hay thất bại. Tôi đã phải biểu diễn điều này khi con trai tôi, thằng Blair, thương lượng với Dan Halpin về chức vụ của nó trong công ty. Ngài Halpin chỉ trả cho nó số tiền lương ban đầu bằng một nửa số lương mà con tôi có thể nhận được từ một công ty khác. Tôi phải sử dụng toàn bộ ảnh hưởng làm cha mà tôi có được để thuyết phục con tôi đồng ý với đề nghị của ngài Halpin. Tôi thuyết phục nó rằng bản thân việc hợp tác với con người không chịu nhượng bộ những điều kiện bất lợi cho mình đã là một điều rất quý và không có tiền nào sánh được.

Ở dưới đáy, sự tồn tại của con người tẻ nhạt, đơn điệu, không chút niềm vui. Vì thế, tôi cố bằng mọi cách chỉ ra biện pháp khắc phục những tình huống bất lợi nảy sinh khi xuất phát không thật thành công.

TỰ MÌNH LÀ QUẢNG C\O

Người phụ nữ lập kế hoạch bán dịch vụ của con mình hiện đang nhận được rất nhiều đề nghị hợp tác từ khắp nơi trong nước. Những người muốn bán các dịch vụ của mình đắt giá hơn đều muốn hợp tác với bà để xây dựng những kế hoạch tương tự.

Đừng nghĩ là kế hoạch của bà chỉ gồm toàn những điều khôn vặt và bà đã giúp những người đó bán dịch vụ của mình có lợi hơn so với cái họ vẫn làm trước đây. Vấn đề là ở chỗ bà tính đến lợi ích của cả người bán lẫn người mua, và người mua sau này sẽ bù hoàn được tất cả số tiền mình đã bỏ ra thêm để mua dịch vụ này.

Nếu bạn có óc tưởng tượng tốt và đang tìm thị trường tiêu thụ dịch vụ của mình một cách có lợi nhất, thì lời khuyên này sẽ là một sự khuyến khích mà trước đây bạn thiếu. Một tư tưởng có thể mang lại thu nhập lớn hơn nhiều so với thu nhập của một bác sĩ, luật sư hoặc kỹ sư hạng trung, là những người muốn có học vấn phải mất vài năm.

Nếu bạn có một tư tưởng tuyệt vời, sẽ không ai kỳ kèo mặc cả với bạn đâu!

Cái được đánh giá cao không kém là kiến thức đặc biệt. Dễ có kiến thức này hơn là tư tưởng. Và bao giờ cũng có nhu cầu. Với những người có thể giúp người khác bán dịch vụ của mình, khả năng đáp ứng nhu cầu này có lợi cho mình là vô tận. Một trong những khả

năng của con người là trí tưởng tượng, phẩm chất duy nhất cần để kết hợp kiến thức đặc biệt với tư tưởng thành một kế hoạch thu lợi nhuận.

Nếu bạn có óc tưởng tượng, thì tư tưởng nêu trong chương này sẽ cung cấp đủ tư liệu để bắt đầu và bạn sẽ đạt được của cải mong muốn. Hãy nhớ rằng tư tưởng - đó là cái chính. Kiến thức đặc biệt thì có thể tìm được nếu biết chỗ.

Suy nghĩ cần ghi chép

Kiến thức - đó mới chỉ là sức mạnh tiềm năng. Bạn cần tổ chức kiến thức của mình sao cho có được một kế hoạch hành động rõ ràng, hướng đến một đích cụ thể.

Đừng coi thường học vấn thu được từ kinh nghiệm bản thân hoặc do tiếp xúc với những người thông minh khác. Henry Ford đủ dốt để có thể trở thành giàu có.

Hãy sử dụng năm nguồn kiến thức đã nêu ra trong chương này. Muốn có kiến thức - rất đơn giản.

Nếu bạn không biết bán hàng, hãy bán dịch vụ hay tư tưởng của mình với một giá đắt. Những người thành đạt nhất trong vấn đề này là những người ngoài sáu mươi tuổi.

Một kế hoạch đơn giản có thể quảng cáo tuyệt vời cho hàng ngàn con người trẻ tuổi có kỷ luật.

Kế hoạch sao chép đã nói tới trong chương này có khả năng tiết kiệm cho bạn hàng chục năm của cuộc đời.

KIẾN THỨC SẼ LÓT ĐƯỜNG DẪN ĐẾN CỦA CẢI - NẾU BẠN BIẾT PHẢI CHỌN CON ĐƯỜNG NÀO.

Chương VI

Khả năng của bạn nằm trong óc tưởng tượng - phân xưởng trí tuệ - của bạn. Nó có thể biến năng lượng trí tuệ thành chiến công và của cải.

BƯỚC THỨ NĂM VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TRÍ TƯỞNG TƯỢNG

Trí tưởng tượng - là phân xưởng sản xuất kế hoạch và mong muốn của con người. Xung lượng, niềm đam mê trở nên có hình hài và chuyển động được nhờ chức năng tưởng tượng trong nhận thức của chúng ta. Không phải ngẫu nhiên mà người ta nói rằng con người có khả năng tạo ra tất cả những gì mình tưởng tượng được.

Năm mươi năm gần đây, trí tưởng tượng của loài người đã khám phá và thuần hóa được nhiều sức mạnh thiên nhiên hơn toàn bộ lịch sử phát triển trước đó. Con người đã chinh phục khoảng không kinh khủng đến mức nhiều khi chim vướng vào máy bay. Từ khoảng cách hàng triệu hải lý, con người đã nghiên cứu mặt trời, xác định thành phần và trọng lượng của nó, - và tất cả là nhờ óc tưởng tượng. Con người đã tăng được tốc độ chuyển động đến mức ngày nay có thể đi du lịch nhanh hơn tiếng động.

Nhưng khả năng của trí tưởng tượng chưa được sử dụng đầy đủ. Nói đúng hơn, con người mới phát hiện ra là mình có trí tưởng tượng, và đã có những bước cơ bản đầu tiên.

TƯỞNG TƯỢNG TỔNG HỢP VÀ TƯỞNG TƯỢNG S\NG TẠO

Chức năng tưởng tượng thể hiện dưới dạng tưởng tượng tổng hợp và tưởng tượng sáng tạo.

Tưởng tượng tổng hợp. Nhờ có chức năng này, con người xếp những quan điểm, tư tưởng và ý đồ của mình thành những tổ hợp mới. Chức năng này không sáng tạo ra cái mới, song được sử dụng rất rộng rãi trong khi tổng kết các quan sát, thí nghiệm, và trong giáo dục. Phần lớn những phát minh sáng chế mới ra đời chính là nhờ có chức năng này, chỉ trừ những phát minh thiên tài nhất không thể xuất hiện khi thiếu tưởng tượng sáng tạo.

Tưởng tượng sáng tạo. Nhờ có tưởng tượng sáng tạo mà trí tuệ hạn chế của con người tiếp xúc được với Trí tuệ thế giới; tiếp nhận và biến đổi các tư tưởng chủ yếu và tư tưởng mới; giao tiếp với tiềm thức của những người khác.

Tưởng tượng sáng tạo làm việc theo chế độ tự động. Nhưng muốn nó làm được thì nhận thức phải có một nhịp điệu thích hợp, rung động - ít nhất là bằng một mong ước rất mạnh.

Trí tưởng tượng được sử dụng càng nhiều thì nó càng thích hợp tác làm việc với chúng ta.

Những nhà hoạt động vĩ đại trong các ngành doanh nghiệp, công nghiệp và tài chính, những họa sĩ, nhạc công, nhà thơ và văn hào tài danh đã trở nên lừng lẫy chính là nhờ trí tưởng tượng phát triển mạnh mẽ của mình.

Cả chức năng tổng hợp lẫn sáng tạo của trí tưởng tượng được kích động bằng sự tích cực, giống như cơ bắp của chúng ta.

Mong muốn - đó mới chỉ là ý nghĩ, xung động. Nó không đậm đặc, trừu tượng và chóng tàn, chừng nào còn chưa có hình hài thật sự. Trong quá trình biến đổi ước mơ thành tương đương tiền bạc, ta hay phải sử dụng trí tưởng tượng tổng hợp hơn. Nhưng đừng quên trí tưởng tượng sáng tạo.

H^Y PH\T TRIỂN TRÍ TƯỞNG TƯỢNG

Khi ta vô công rồi nghề, trí tưởng tượng yếu đi, tàn lụi, nhưng không chết. Hãy tiếp cho nó sinh lực bằng công việc của chính bạn! Ta hay phải làm việc với trí tưởng tượng tổng hợp hơn nên hãy chăm phát triển nó, đặc biệt là trong thời kỳ lập các kế hoạch kiếm tiền cụ thể.

Sau khi đã đọc hết cả quyển sách, hãy quay lại chương này. Hãy bắt trí tưởng tượng làm việc và lập kế hoạch biến ước mơ thành tiền bạc.

Những chỉ dẫn chi tiết về lập kế hoạch được trình bày gần như trong tất cả các chương. Hãy chọn những điểm phù hợp với bạn nhất, và hãy viết kế hoạch ra giấy nếu bạn vẫn chưa làm điều này. Vào thời điểm bạn làm việc này, ước muốn của bạn sẽ trở thành có hình hài rõ rệt. Hãy đọc lại câu trước. Thành tiếng. Thật chậm. Đọc, và hiểu rằng: bạn đã đặt bước đầu tiên trong những bước phải đi trên con đường biến ý nghĩ thành hiện thực.

THIÊN NHIÊN BIẾT ĐƯỢC THÀNH CÔNG ĐANG ẨN Ở ĐJU?

Cả trái đất mà chúng ta đang sống, cả bản thân chúng ta và cả thế giới vật chất xung quanh - tất cả thực chất là kết quả của những

thay đổi tiến hóa, của quá trình các hạt vật chất bé nhỏ được tổ chức và hình thành theo một cách nhất định. Hơn thế nữa, - và ý này khó có thể đánh giá hết được! - cả trái đất, cũng như mỗi một tế bào trong số hàng tỷ tế bào cấu tạo nên cơ thể chúng ta, từ mỗi nguyên tử vật chất cho đến toàn bộ cuộc sống, tất cả đều bùng lên từ năng lượng không có độ đậm đặc.

Bạn có thể đạt tới của cải lớn lao nhờ sức mạnh của một số quy luật bất biến. Trước hết bạn phải nhận biết được những quy luật này và học cách vận dụng chúng. Những quy luật này thể hiện liên tục, và thông qua việc tiếp cận từ nhiều khía cạnh khác nhau, tác giả hy vọng phơi bày được cho bạn bí quyết làm giàu trên thế giới. Mặc dù có vẻ như mâu thuẫn, nhưng thực sự là trong bí quyết này chẳng có điều gì bí mật. Tự thiên nhiên đã thể hiện nó rất rõ ràng. Nó nằm ngay trong trái đất mà chúng ta đang sống, trên các vì sao và hành tinh mà chúng ta nhìn thấy; nó nằm trong từng ngọn cỏ, trong từng hình thái của cuộc sống, hữu hình cũng như vô hình.

Làm theo những nguyên tắc đã nêu, bạn sẽ hiểu được trí tưởng tượng làm việc như thế nào. Đây là một triết lý và có thể cũng khó tiếp thu ngay từ lần đầu. Nhưng tiếp tục đọc và nghiên cứu, nhất định bạn sẽ cảm thấy trong người bạn có một điều gì đó đã diễn ra, tựa như có một tiếng bật tách - và việc tiếp thu trở nên rõ hơn, sự hiểu biết - rộng hơn. Nghiên cứu - đó là một quá trình, chứ không phải là một lần nỗ lực. Vì thế đừng dừng lại nếu chưa đọc quyển sách này ít nhất là ba lần. Nhưng mà, thật ra thì sau này chính bạn cũng không thể dừng lại được.

TƯ TƯỞNG - ĐÓ CHÍNH LÀ TIỀN BẠC

Của cải bắt đầu từ tư tưởng. Tư tưởng hình thành bởi óc tưởng tượng. Ta thử xem xét một vài tư tưởng lớn đã giúp tạo ra những

tài sản lớn lao. Hy vọng rằng từ những câu chuyện kể này bạn sẽ hiểu công lao của trí tưởng tượng là ở chỗ nào. Và bản thân bạn có thể đạt được điều gì.

CHỈ CÒN THIẾU MỘT CHÚT XÍU

Năm mươi năm trước đây có một bác sĩ làng đi ra thành phố. Ông buộc ngựa và nhẹ nhàng, theo lối cửa sau, đi vào một hiệu thuốc. Hơn một tiếng đồng hồ, bác sĩ và nhân viên bán thuốc thì thầm to nhỏ mặc cả với nhau điều gì đó. Sau đó bác sĩ đi ra và đem vào một cái nồi to kiểu cũ cùng một cây đũa gỗ để ngoáy.

Người kia ngắm kỹ những thứ trong nồi và đưa cho bác sĩ một tập tiền - đúng năm trăm đôla. Đó là toàn bộ số tiền anh tích lũy được! Nhận tiền xong, ông già cuối cùng đã đưa ra cái quan trọng nhất: tờ giấy với một công thức bí mật.

Các ông hoàng sẵn sàng tặng một nửa vương quốc để lấy những điều ghi chép trên trang giấy nọ. Những lời huyền bí bắt chiếc nồi phải sôi lên. Nhưng cả bác sĩ lẫn người bán hàng trẻ tuổi đều không biết số phận đã định những của cải thần diệu như thế nào sinh ra từ chiếc nồi nhỏ đó.

Ông già thỏa mãn là đã bán được công thức của mình với giá năm trăm đôla. Gã nhân viên không bao giờ nghĩ là mình lại đầu tư tiền vào một cái nồi cũ kỹ đến như vậy. Thế mà sau này, về khả năng hái vàng từ không khí, thì ngay cả chiếc đèn thần của Alađanh cũng không thể sánh được với chiếc nồi đó.

Người bán hàng đã mua một tư tưởng! Nhưng những điều kỳ diệu từ chiếc nồi chỉ bắt đầu diễn ra khi chủ nhân mới thêm vào công

thức bí mật một cái gì đó mà trước đây bác sĩ nọ cũng chưa được biết. Bạn hãy nghĩ xem đó là cái gì vậy?

Bây giờ ta hãy xem tư tưởng ấy đã đem lại những tài sản khổng lồ đến đâu. Trước hết, nó đã giát vàng lên những người bán cái đựng trong nồi cho hàng triệu con người khác.

Chiếc nồi cũ kỹ ngày nay là một trong những nơi tiêu thụ đường lớn nhất, tạo công ăn việc làm cho những người trồng mía và công nhân các nhà máy đường.

Chiếc nồi cũ kỹ hàng năm tiêu thụ hàng triệu chai thuỷ tinh, đảm bảo việc làm cho những người thuộc ngành công nghiệp thuỷ tinh.

Chiếc nồi cũ kỹ - tạo việc làm cho đội quân đông đảo những nhân viên, thư ký đánh máy, người viết kịch bản, chuyên gia quảng cáo khắp đất nước. Nó mang lại vinh quang và giàu có cho rất nhiều nghệ sĩ có công tạo ra được hình ảnh mô tả sản phẩm dễ nhớ.

Chiếc nồi cũ kỹ đã biến một thành phố nhỏ miền Nam thành thủ đô doanh nghiệp, mà cho tới nay, trực tiếp hoặc gián tiếp, nó vẫn còn mang lại lợi ích cho doanh nghiệp của từng người dân sống ở đó.

ảnh hưởng của tư tưởng này thúc đẩy sự phát triển của cả thế giới văn minh, đem vàng bạc cho tất cả những người nào chạm được tới nó.

Vàng từ chiếc nồi này đã dựng nên và duy trì một trong những trường cao học nổi tiếng nhất của miền Nam, hiện đang đào tạo hàng ngàn sinh viên chuẩn bị vươn tới thành công.

Giá như sản phẩm từ chiếc nồi đồng biết nói, chắc nó sẽ kể ra hàng ngàn câu chuyện sinh động bằng tất cả các thứ tiếng trên thế giới.

Chuyện về tình yêu và doanh nghiệp, về hàng ngàn nam nữ mà hàng ngày nó giúp tỉnh táo.

ít nhất thì người tham gia một trong những câu chuyện nói trên chính là tác giả những dòng này. Cảnh diễn ra tại một địa điểm không xa nơi mà vào một lúc nào đó, người bán hàng trong hiệu thuốc đã mua chiếc nồi cũ. Chính ở đó tác giả gặp người vợ tương lai của mình, và lần đầu tiên chị kể cho anh nghe câu chuyện này. Họ uống loại nước giải khát tuyệt vời đó, và anh đề nghị chị kết hợp cuộc đời với anh để chia sẻ mọi niềm vui và nỗi buồn.

Bạn là ai, sống ở đâu, làm nghề gì - cũng không quan trọng. Quan trọng là mỗi một lần, khi bạn nhìn thấy tên gọi Coca-Cola, hãy nhớ rằng đế quốc khổng lồ ấy đã sinh ra từ một tư tưởng, và cái thành phần bí mật mà Asa Candler, nhân viên bán hàng hiệu thuốc, đã thêm vào công thức, chính là trí tưởng tượng!

Stop! Hãy suy nghĩ. Hãy suy nghĩ về những nguyên tắc nêu ra ở đây đã giúp Coca-Cola chiếm lĩnh được các thành phố, làng quê trên khắp thế giới như thế nào. Và nếu bạn cũng nghĩ ra một tư tưởng hợp lý và xứng đáng như vậy, thì bạn có thể lặp lại kỷ lục của hãng giải khát nổi tiếng thế giới.

MỘT TRIỆU ĐÔLA TRONG VÒNG MỘT TUẦN

Câu chuyện sau đây khẳng định sự đúng đắn của câu nói: Có chí thì nên. Một người khai hóa và truyền đạo, cha cố đã qua đời Frank W. Gunsaulus, người bắt đầu từ những lò mổ ở Chicago, đã kể cho tôi nghe.

Khi còn trong trường cao học, tiến sĩ Gunsaulus đã nhận thấy hệ thống giáo dục có nhiều khiếm khuyết, mà nếu ông lãnh đạo

trường thì chắc chắn ông đã tránh được. Và ông quyết định thành lập một trường học riêng, không áp dụng các phương pháp giảng dạy chính thống, để thực hiện tư tưởng của mình. Muốn làm được việc này cần có một triệu đôla. Lấy đâu ra bây giờ? ý nghĩ này không để cho vị linh mục trẻ đầy hiếu thắng được yên. Đi ngủ, đọc kinh sáng hay làm gì đó trong ngày, những ý nghĩ về tiền trở nên ám ảnh và làm nền cho tất cả mọi hành động và tư duy của anh.

Hiểu là cần phải có cả mục tiêu nhất định, cả ham muốn say mê đạt được nó, nhưng tiến sĩ Gunsaulus vẫn không biết làm cách nào để có được một triệu đôla. Người khác ở vào địa vị của anh ta chắc đã tự nhủ: Hừm, tư tưởng thì rất hay, nhưng ta không bao giờ có được một triệu đôla chết dẫm ấy.

Thế nhưng tiến sĩ Gunsaulus suy nghĩ và hành động khác. Thôi cứ để ông tự kể lại.

Có một lần vào thứ bảy tôi ngồi nhà và suy nghĩ về cái điều mà tôi đã suy nghĩ liên tục trong suốt hai năm trời: làm thế nào? Làm thế nào kiếm được tiền để thực hiện kế hoạch của tôi? Ngày hôm ấy tôi nói với mình: thôi đủ rồi, chỉ suy nghĩ thì thế là quá đủ rồi! Sau một tuần nữa tôi sẽ có một triệu đôla. Tôi còn chưa biết chính xác là tôi sẽ lấy ở đâu ra, nhưng tôi đã làm được điều chủ yếu: quyết định được thời hạn phải đạt mục tiêu. Cần phải nói rằng vào đúng thời điểm ra quyết định, cảm giác tự tin dâng trào trong tâm hồn tôi. Có cái gì đó từ bên trong tôi nói ra: Tại sao cậu không làm điều này sớm hơn? Trong suốt thời gian đó tiền vẫn nằm đợi cậu!

Các sự kiện tiếp theo phát triển nhanh đến mức chóng mặt. Tôi triệu tập các phóng viên và thông báo cho họ rằng sáng hôm sau tôi sẽ truyền giảng đề tài: tôi sẽ làm gì nếu có một triệu đôla. Tôi lập tức soạn ra giấy bài định nói, và thật sự điều này chẳng có gì phức tạp: vì nó đã chín trong tôi suốt hai năm nay. Đêm hôm đó tôi đi nằm và hết sức mãn nguyện: tôi thấy rõ một triệu đôla đã nằm

trong túi mình. Sáng hôm sau, tôi dậy sớm hơn thường lệ, đọc lại bài nói chuẩn bị sẵn một lần nữa, rồi quỳ gối cầu nguyện. Tôi cầu Trời: ai có thể đưa tiền cho tôi thì hãy nghe bài giảng của tôi. Và tôi lại thấy tràn đầy tin tưởng là tiền sẽ đến, và nó đang đến với tôi.

Tôi xúc động đến mức ra khỏi nhà mà quên luôn bài nói viết sẵn, và chỉ đến khi bước lên bục giảng tôi mới sực nhớ ra.

Đương nhiên là đã quá muộn để có thể chạy về lấy giấy. Và - lạy Chúa! Bởi vì tiềm thức đã đưa tôi những thứ cần thiết. Tôi bước lên bục giảng, nhắm mắt và bắt đầu nói - đó là trái tim và tâm hồn tôi, những ước mơ của tôi đang nói. Tôi không chỉ nói chuyện với các con chiên, tôi hướng về chính Chúa Trời. Tôi tâm sự là tôi sẽ làm gì nếu được quyền điều khiển một triệu đôla. Tôi trình bày kế hoạch tổ chức một trường học, ở đó thanh niên nam nữ có thể tiếp nhận những kiến thức thực tế cần thiết và đồng thời phát triển trí tuệ của mình.

Khi tôi kết thúc bài nói và ngồi xuống, từ hàng ghế thứ ba có một người đứng dậy và hướng về phía bục giảng. Tôi chưa hình dung được là anh ta định làm gì. Người đó lên bục giảng, giơ tay và nói như sau: Thưa Đức cha đáng kính, tôi rất thích bài nói của người. Tôi tin rằng Cha có thể làm được tất cả những gì mình vừa nói nếu Cha có một triệu đôla. Tôi muốn chứng minh rằng tôi tin Cha và tin bài nói của người, và vì thế tôi sẽ đưa Cha một triệu đôla. Sáng mai Cha hãy đến văn phòng của tôi. Tên tôi là Philip D.Armour.

Và ngài Armour đã tặng tiến sĩ Gunsaulus số tiền đã hứa. Trên cơ sở số tiền này, trường Đại học công nghệ Armour, nay là trường Đại học công nghệ Illinois, đã được thành lập.

Chính tư tưởng đã đem lại cho Cha Gunsaulus một triệu đôla ông cần. Tư tưởng phát triển trong niềm đam mê mà vị linh mục trẻ tuổi đã nuôi dưỡng trong suốt hai năm.

Hãy chú ý đến một việc cực kỳ quan trọng: tiến sĩ Gunsaulus nhận được tiền trong vòng 36 tiếng đồng hồ sau khi ông ra quyết định và lập kế hoạch thực hiện quyết định đó!

Nếu vị linh mục mơ tưởng đến một triệu đôla và lờ mờ hy vọng rằng ước mơ sẽ được thực hiện bằng một cách tình cờ nào đó, thì chẳng có gì là lạ. Ai mà chẳng mộng mơ? Nhưng ở đây có một điều gì đó khác hẳn trong cái quyết định của ngày thứ bảy đáng nhớ ấy, khi sự mơ mộng lơ đãng đổi thành sự kiên quyết: tôi sẽ có số tiền này trong vòng một tuần!

Ngày hôm nay, những quy luật mà nhờ đó tiến sĩ Gunsaulus đạt được mục tiêu của mình vẫn có hiệu lực như chính ngày ấy, khi nhà truyền giáo trẻ tuổi vận dụng nó thành công. Và bạn hoàn toàn có thể vận dụng nó!

DỰ ĐỊNH RÕ RÀNG - KẾ HOẠCH CỤ THỂ

Có cái gì giống nhau giữa Asa Candler với tiến sĩ Gonsaulus? Điểm chung ở đây là họ đã hiểu một chân lý tối cao, rằng tư tưởng có thể biến thành đồng tiền xủng xoảng bằng một ý định rõ ràng kết hợp với một kế hoạch cụ thể.

Nếu bạn là một trong số những người tin rằng của cải chỉ có thể có được nhờ lao động trung thực và chăm chỉ, thì hãy vứt bỏ mọi hy vọng! Của cải tài sản, nếu ta nói về những của cải tài sản thực sự, không bao giờ đến với con người chỉ nhờ kết quả của lao động

nặng nhọc. Của cải tài sản - đó là âm hưởng của mong muốn kiên định. Của cải tài sản không đến một cách ngẫu nhiên . . .

Nói chung, thì tư tưởng - đó là ý nghĩ lóe lên, bằng cách tác động đến trí tưởng tượng của bạn mà thôi thúc bạn hành động. Các thương nhân lớn đều biết rằng tư tưởng giúp họ bán được hàng. Các thương nhân nhỏ không hiểu điều này. Có phải vì thế mà họ cứ nhỏ mãi chăng?

Một người xuất bản sách rẻ tiền đã phát minh ra một điều có ý nghĩa lớn cho toàn bộ sự nghiệp xuất bản. Anh hiểu là nhiều người mua tên gọi chứ không phải mua nội dung quyển sách. Thay đầu đề sách không chạy, anh bán được hơn một triệu bản. Mà trong quyển sách không thay đổi một dòng nào, chỉ dán bìa mới với một tên gọi kêu hơn mà thôi.

Tư tưởng là vô giá. Giá do tác giả định đoạt, và nếu cương quyết, anh ta sẽ luôn luôn đạt được điều mình muốn!

Tiểu sử của mỗi một gia sản lớn đều bắt đầu từ ngày tác giả của tư tưởng gặp người mua. Xung quanh Carnegie là những người biết làm những điều mà bản thân ông không biết làm - những người nghĩ ra và thực hiện tư tưởng. Việc đó mang lại cho ông và những người trong đội của ông những khoản tiền nong khổng lồ.

Hàng triệu người sống với hy vọng gặp may. Nếu tình hình diễn biến hết sức thuận lợi thì bạn cũng có thể có cơ hội, nhưng xây dựng kế hoạch mà chỉ trông mong vào sự may mắn là không nghiêm túc. Chính sự may mắn đã mở ra cho tôi một khả năng to lớn trong cuộc đời mình, nhưng trước đó là cả hai mươi năm trời nỗ lực vươn tới mục đích. Tôi muốn nói tới cuộc gặp gỡ với ngài Andrew Carnegie và việc ngài đồng ý hỗ trợ công việc của tôi. Lúc đó ngài Carnegie đưa ra tư tưởng xây dựng triết lý thành công từ những nguyên tắc đạt sự giàu sang. Việc tuân thủ triết lý này đã

giúp cho hàng ngàn người, trong số đó nhiều người đã tạo nên những gia sản lớn. Khởi đầu rất đơn giản: một tư tưởng vừa sức với tất cả mọi người.

Vâng, cuộc đời tôi có bước ngoặt lớn là nhờ ngài A.Carnegie. Nhưng nó sẽ không xảy ra được nếu thiếu sự kiên định, luôn vươn tới một mục tiêu cụ thể và liên tục nỗ lực trong suốt hai mươi năm! Mong muốn phi thường đã giúp tôi vượt qua mọi thất vọng, cảm giác ngã lòng khi không gặp may, sự chỉ trích của người khác và ý nghĩ thường xuyên về thời gian lãng phí vô ích. Không, đó đã là một sự đam mê!

Sau khi ngài Carnegie đưa ra tư tưởng, cần nuôi dưỡng, nâng niu, chăm chút để cung cấp cho nó sinh khí. Dần dần, nó trở thành một cơ chế độc lập và quay lại dẫn dắt tôi trên đường đời. Với tư tưởng bao giờ cũng vậy. Ban đầu, bạn tạo ra nó, về sau, nó lớn mạnh và chiếm hữu toàn bộ con người bạn, và không chấp nhận sự bất phục tùng. Tư tưởng không sờ thấy được, nhưng sức mạnh của nó lớn hơn nhiều so với sức mạnh của bộ óc đã đẻ ra nó. Sức mạnh của tư tưởng còn tiếp tục có hiệu lực ngay sau khi bộ óc đã trở về với cát bụi.

Suy nghĩ cần ghi chép

Hãy làm việc - khi đó tưởng tượng tổng hợp và tưởng tượng sáng tạo sẽ giúp bạn như hai tay của bạn, tay trái và tay phải.

Thiếu trí tưởng tượng là nguyên nhân của nhiều sự bất thành; có trí tưởng tượng sẽ đảm bảo thành công. Asa Candler chưa mua công thức coca-cola. Anh tưởng tượng ra nó. Điều này mang lại tiền của cho anh.

Tiền bạc sẽ đến với bạn vô tận nếu bạn biết chính xác mình cần bao nhiêu và để làm gì. Và tất nhiên nếu bạn được trí tưởng tượng giúp sức. Nó đem lại một triệu đôla cho vị linh mục đang cần xin.

Của cải chờ đợi bạn. Con đường dẫn đến của cải bắt đầu từ những tư tưởng đơn giản. Thậm chí chưa phải là kế hoạch mà chỉ sự kết hợp mới đã có thể đưa lại hàng nghìn và hàng triệu.

DỤNG CỤ NÀO CŨNG CẦN CÓ NHỮNG BÀN TAY KHÉO LÉO

Chương VII

Giành riêng cho bí mật thần diệu của trung tâm não bộ. Hãy tìm cho mình môi trường hoạt động tốt nhất, và bạn sẽ lãnh đạo và làm ra rất nhiều tiền trong một thời gian ngắn bất ngờ.

BƯỚC THỨ S\U VƯƠN TỚI CỦA CẢI: KẾ HOẠCH HÓA

Chắc bạn cũng đã hiểu rằng mọi thành tựu của con người đều bắt đầu từ mong muốn. Từ chỗ trừu tượng, mong muốn trở nên cụ thể tại phân xưởng của trí tưởng tượng, cũng là nơi hình thành kế hoạch biến mong muốn thành hiện thực.

Trong chương nói về mong muốn, bạn đã biết mong muốn có tiền biến thành tiền thật như thế nào. Muốn đến được mục tiêu này phải đi qua sáu bước rõ ràng và thực tế. Một trong số đó - hình thành kế hoạch cụ thể và thực hiện được để tiến hành ý tưởng đã đặt ra.

Hãy lấy đủ số người bạn cần để lập và thực hiện kế hoạch của bạn, hãy sử dụng nguyên tắc trung tâm não bộ nêu dưới đây. Nội tâm bạn có đồng ý với hướng dẫn này không là điều rất quan trọng. Đừng coi thường nó.

Trước khi bạn lập liên minh trí tuệ, hãy xác định xem mỗi thành viên nhóm này sẽ có được lợi lộc gì khi tham gia liên minh và bạn có thể cho họ được cái gì. Không ai có thể làm việc với bạn mãi mà không được bù đắp lao động họ đã bỏ ra. Không có một người bình thường nào lại đi mời người khác đến làm việc hoặc mong đợi được mời đi làm việc mà không hy vọng được đền bù thỏa đáng, mặc dầu không phải lúc nào mọi thứ cũng đo được bằng tiền.

Hãy thỏa thuận gặp gỡ với các thành viên của trung tâm não bộ ít nhất là mỗi tuần hai lần hoặc nhiều hơn, nếu có thể, cho đến khi các bạn cùng nhau lập được một kế hoạch mà bạn cảm thấy hài lòng nhất.

Hãy giữ gìn sự hài hòa trong quan hệ của bạn với tất cả các thành viên thuộc nhóm trí tuệ. Nếu bạn không có khả năng thực hiện chỉ dẫn này, hãy sẵn sàng chờ đón thất bại bất kỳ lúc nào. Trung tâm não bộ không tồn tại được nếu thiếu sự dung hợp của tất cả các thành viên.

Hãy luôn nhớ mấy điểm sau đây:

Bạn đang làm một việc có tầm quan trọng rất lớn lao. Muốn cầm chắc thắng lợi, bạn phải có kế hoạch hành động không sai sót.

Nhằm phục vụ mục đích của bạn, bạn phải thu hút được về phía mình kinh nghiệm, học vấn, năng khiếu tự nhiên và óc tưởng tượng của những người khác. Những người thành đạt trong doanh nghiệp đều làm theo phương pháp nói trên.

Không ai một mình có đủ kinh nghiệm, học vấn, năng khiếu, kiến thức cần để thành công! Bạn chọn bất cứ kế hoạch nào thì đó cũng là kết quả của trí tuệ tập thể. Dù cho bạn có tự mình lập cả kế hoạch hoặc một phần nào đó, hãy chú ý để nó được thông qua trí tuệ tập thể.

HỌC TẬP TRÊN NHỮNG SAI LẦM

Nếu kế hoạch đầu tiên bị hỏng, chẳng có gì đáng sợ; hãy thay cái khác. Nếu kế hoạch mới này cũng phụ lòng mong mỏi của bạn, đừng vội thất vọng, mà hãy nghiên cứu dự án tiếp theo và hãy tìm

giải pháp khác - cho đến khi kế hoạch bắt đầu chạy. Chính ở giai đoạn này nhiều người thoái lui vì thiếu kiên trì. Bạn hãy nhớ: nếu kế hoạch không thực hiện được, thay vì buồn bã vô ích, hãy đổi kế hoạch khác. Toàn bộ sự tinh khôn là ở chỗ đó!

Đa số những người thông minh làm việc đều có kế hoạch, bất kể họ làm việc trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh nào. Chủ yếu là kế hoạch phải hiện thực và có sức sống. Và đừng sợ phải làm lại từ đầu.

Thất bại tạm thời chỉ có nghĩa là trong dự thảo của bạn có điều gì đó không đúng. Hàng triệu người cả đời không thoát ra khỏi nghèo nàn túng thiếu chỉ vì mỗi một nguyên nhân: thiếu một kế hoạch suy nghĩ chín chắn. Những thành tựu của bạn hoàn toàn phụ thuộc vào sự sâu sắc của kế hoạch đã lập.

Không thể buộc một con người rút lui nếu tự anh ta không đầu hàng - trước hết là trong nhận thức của mình.

James J.Hill chịu hết thất bại này đến thất bại khác khi anh cố nhân số vốn cần để xây dựng tuyến đường sắt Đông-Tây. Nhưng anh đã biết cách biến những thất bại tạm thời thành thắng lợi, và anh làm điều này nhờ những dự thảo kế hoạch mới.

Henry Ford cũng vấp phải những khó khăn tưởng chừng không khắc phục nổi, không phải ở giai đoạn đầu của sự nghiệp ôtô, mà khi ông đã lên đến đỉnh cao của nó. Tuy vậy, ông đã suy nghĩ lại tất cả từ đầu đến cuối, lập kế hoạch khác và dành thắng lợi tài chính mới.

Khi chúng ta nói về những người bốc lên nhanh (như chúng ta vẫn hiểu), ta hoàn toàn quên đi những thất bại tạm thời mà họ phải chịu trước khi hạnh phúc mỉm cười với họ.

Đừng ai trong số những người đi theo triết lý này tự vỗ về mình bằng hy vọng làm giàu và tránh được cái dải đen đủi của những thất bại tạm thời. Thời kỳ này đến - đó là dấu hiệu cho thấy kế hoạch của bạn chưa hoàn thiện. Cần cân nhắc tất cả và gạt bỏ mọi định kiến, bình tĩnh vươn lên, hướng về mục tiêu mình hằng mong ước. Nếu bạn bỏ dở công việc và không đạt mục tiêu, thì có lẽ bạn là loại người lười. Người lười thì không bao giờ chiến thắng, và người chiến thắng thì không thể là dạng người lười. Bạn hãy nhớ điều này trong suốt cả cuộc đời, tốt nhất hãy viết bằng những chữ to trên giấy và treo lên để bạn có thể nhìn thấy mỗi buổi tối khi đi ngủ cũng như mỗi buổi sáng tỉnh dậy và định hướng làm việc cho mình.

Khi hình thành nhóm trí tuệ, hãy cố chọn những người không coi thất bại tạm thời là những bi kịch.

Một số người tin rằng chỉ có tiền mới có thể đẻ ra tiền. Hoàn toàn không phải như vậy! Giúp ta thành đạt chính là nghị lực của mong muốn, cái dễ dàng biến thành tương đương tiền tệ, xuất phát từ những nguyên tắc đã trình bày trên đây. Bản thân tiền bạc chỉ là một loại vật chất tầm thường. Tiền không suy nghĩ, không chuyển động và lúc nào cũng lặng câm, nhưng nó có một thính giác tuyệt vời: chỉ cần gọi, nó sẽ lập tức hiển hiện trước mắt những người thèm khát nó!

CÓ THỂ B\N TẤT CẢ

Để thành công trong bất cứ công việc nào, cần phải lập kế hoạch một cách thông minh. Dưới đây là những chỉ dẫn chi tiết cho những người bắt đầu sự nghiệp bằng cách bán dịch vụ của mình. Có thể bán được cả dịch vụ lẫn những tư tưởng hay. Khi không còn

sở hữu nào khác, có gì tốt hơn tư tưởng và khả năng? Hãy bán chúng thật đắt giá! Tất cả những tài sản lớn đều bắt đầu như vậy.

SỰ L^NH ĐẠO BẮT ĐẦU TỪ Đ]U?

Nói chung, loài người chia làm hai loại. Loại thứ nhất là các thủ lĩnh, loại thứ hai là người thừa hành. Ngay từ đầu bạn phải quyết định mình thuộc loại nào - lãnh đạo hay thừa hành. Thu nhập rất khác nhau. Người thừa hành chẳng có căn cứ gì để đòi hỏi thu nhập ngang những người lãnh đạo. Nhưng họ rất hay nhầm lẫn, cho rằng mình bị cư xử bất công.

Làm người thừa hành chẳng có gì đáng hổ thẹn. Có điều, ai không sáng dạ trong khi thực hiện công việc, thì cũng không thể trở thành người lãnh đạo có trình độ. Và ngược lại, những người thừa hành thông minh thường chỉ sau một thời gian ngắn đã thể hiện những phẩm chất tốt của mình, và học cách ra những quyết định độc lập. Người thừa hành thông minh có một loạt ưu thế và luôn học được những điều cần thiết ở thủ lĩnh.

MƯỜI MỘT BÍ QUYẾT L^NH ĐẠO

Đặc điểm quan trọng nhất của lãnh đạo:

MẠNH DẠN VÀ KIÊN QUYẾT: dựa vào việc biết mình và biết công việc mình đang làm. Không một người thừa hành nào muốn làm việc dưới sự lãnh đạo của người thủ lĩnh không mạnh dạn và thiếu tự tin. Không một người thừa hành thông minh nào chịu đựng lâu một thủ lĩnh như vậy.

TỰ KIỂM SOÁT. Người không tự kiểm soát được mình thì cũng sẽ không kiểm soát được người khác. Tự kiểm soát sẽ là tấm gương để những người thừa hành noi theo lãnh đạo của mình.

SỰ CÔNG BÌNH. Không có phẩm chất này, người lãnh đạo sẽ không được nhân viên tôn trọng và không có quyền chỉ đạo người khác.

QUYẾT ĐỊNH RÕ RÀNG. Người hay giao động trong mọi quyết định, thiếu tự tin vào bản thân mình - có nghĩa là anh ta không thể lãnh đạo một cách có hiệu quả.

KẾ HOẠCH CỤ THỂ. Người lãnh đạo thành công bao giờ cũng có kế hoạch và làm việc theo kế hoạch. Người lãnh đạo hành động được chăng hay chớ mà không có kế hoạch cụ thể và hiện thực, thì trôi xuôi dòng giống như chiếc thuyền mành không buồm, không bánh lái. Sớm hay muộn cũng lao vào đá.

THÓI QUEN LÀM VIỆC NGOÀI GIỜ. Một trong những nghĩa vụ mà người lãnh đạo tự nguyện đặt ra cho mình là sẵn sàng làm việc nhiều hơn nhân viên của mình.

SỰ HẤP DẪN CỦA BẢN THÂN. Bừa bãi và luộm thuộm không bao giờ dẫn bạn đến với thành công. Phẩm chất thủ lĩnh đòi hỏi phải biết tự trọng. Người thừa hành sẽ hết tôn trọng thủ lĩnh không để ý đến bề ngoài và không chăm chút cho uy tín của mình.

THÔNG CẢM VÀ HIỂU BIẾT. Người lãnh đạo thành đạt bao giờ cũng thông cảm và bao giờ cũng có thể đi đến sự thống nhất với nhân viên của mình. Hơn thế nữa, anh ta hiểu các vấn đề của họ.

HOÀN TOÀN LÀM CHỦ VẤN ĐỀ VÀ TÌNH HÌNH. Người lãnh đạo thạo công việc như lòng bàn tay của mình.

SẴN SÀNG NHẬN TRÁCH NHIỆM VỀ MÌNH. Người lãnh đạo thành đạt phải luôn sẵn sàng nhận về mình trách nhiệm đối với sai lầm và khiếm khuyết của cấp dưới. Người hay né tránh và đổ trách nhiệm cho người khác thường không ở lâu tại các chức vụ cao được. Nếu ai đó trong số nhân viên phạm sai lầm và thể hiện sự kém hiểu biết của mình, người lãnh đạo phải cho rằng đó là sai lầm và kém hiểu biết của chính mình.

TINH THẦN HỢP TÁC. Người lãnh đạo phải hiểu rõ và áp dụng nguyên tắc liên kết và huấn luyện khả năng hợp tác ở nhân viên của mình. Muốn lãnh đạo cần có năng lượng, mà chỉ có hợp tác mới cung cấp cho ta năng lượng.

CÓ HAI LOẠI LÃNH ĐẠO. Loại thứ nhất, hiệu quả hơn cả, đòi hỏi sự nhất trí chung và ủng hộ từ phía nhân viên dưới quyền. Loại thứ hai, lãnh đạo dựa trên cưỡng bức, không cần sự hiểu biết và thông cảm của những người thừa hành.

Lịch sử nhân loại dạy rằng bạo lực và cưỡng bức không thể kéo dài vô tận. Việc đánh đổ độc tài hoặc xóa bỏ chế độ quân chủ nói rõ về điều này. Nó chỉ ra rằng người ta sẽ không chịu khuất phục sức mạnh mãi.

Napoleon, Hitler, Mussolini là những thí dụ loại này. Họ đã kết thúc cuộc đời rất tệ hại.

Lãnh đạo trên cơ sở đồng tâm nhất trí là nguồn ánh sáng duy nhất mà loài người có thể hy vọng. Mọi người có thể phục tùng sức mạnh bạo lực trong một thời gian nào đó, nhưng không bao giờ tự nguyện.

Những nguyên tắc lãnh đạo mới nhất bao gồm tất cả mười một đặc điểm nói trên, nhưng không chỉ hạn chế ở chỗ đó. Ai dùng nó làm

cơ sở lãnh đạo, người đó sẽ mở ra cho mình những khả năng rộng lớn để dẫn dắt mọi người từ khắp các tầng lớp xã hội khác nhau.

SAI LẦM CỦA NGƯỜI L^NH ĐẠO

Bây giờ ta sẽ chuyển sang nghiên cứu những sai lầm phổ biến nhất của những người lãnh đạo hay gặp thất bại. Bởi vì biết những điều không nên làm cũng là việc rất quan trọng.

Không có khả năng theo sát mọi chi tiết. Người lãnh đạo có uy tín phải biết cách nhận ra tất cả từ những điều nhỏ nhặt nhất. Anh ta không bao giờ được bỏ qua các vấn đề mới nảy sinh với lý do bận rộn. Nếu một người, dù là lãnh đạo hay là người thừa hành bình thường, tuyên bố là anh ta quá bận và không thể thay đổi kế hoạch của mình chỉ vì những tình huống bất ngờ nào đó, thì chính là anh ta đã ký tên công nhận sự bất lực của mình. Người lãnh đạo vươn đến thành công cần sâu sát tất cả mọi chi tiết có liên quan đến công việc của mình. Tất nhiên, điều này đòi hỏi người lãnh đạo phải biết sử dụng những người phó giúp việc của mình.

Không sẵn sàng thay thế người khác. Nếu tình hình đòi hỏi thì những người lãnh đạo thực sự tài ba lúc nào cũng phải sẵn sàng lãnh công việc mà anh ta đã giao cho những người khác. Những người lãnh đạo có khiếu đều nắm được chân lý: Có tóc để cho người ta nắm.

Có kiến thức nhưng chưa sử dụng vào công việc đã đòi được tưởng thưởng. Trên thế giới người ta trả tiền không phải vì bạn có kiến thức, mà vì bạn biết làm những điều gì đó hoặc thuyết phục người khác làm việc đó.

Sợ người thừa hành cạnh tranh với mình. Người lãnh đạo nào sợ nhân viên chiếm chỗ của mình, thì điều đó sớm hay muộn gì cũng sẽ xảy ra. Người lãnh đạo tài năng không giấu diếm bất cứ chi tiết nào trong công việc của mình với người mà anh ta có thể giao quyền, tự nguyện và có ý thức. Có như vậy anh ta mới tự hoàn thiện được mình và sẵn sàng làm việc tại bất cứ nơi nào, tự mình kiểm soát được những sự việc hoàn toàn khác nhau. Người đem lại cho người khác khả năng kiếm được tiền cũng thường thu được nhiều lợi lộc hơn - đó là một chân lý. Người lãnh đạo có trình độ thành thạo công việc của mình và tỏa ra sự hấp dẫn cá nhân, thì có thể có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả làm việc của người khác và giúp họ phục vụ công ty hữu ích và có giá trị hơn.

Thiếu trí tưởng tượng. Nếu người lãnh đạo thiếu trí tưởng tượng thì anh ta sẽ bất lực trước những tình huống bất ngờ và không có kế hoạch rõ ràng, vì thế hiệu quả lãnh đạo của anh ta sẽ rất thấp.

ích kỷ. Người lãnh đạo, giành về mình toàn bộ vinh quang từ công việc đã hoàn thành, phải biết rằng nhân viên của mình có thể bất bình. Người lãnh đạo thông minh bao giờ cũng chia sẻ vinh quang. Anh ta phải chú trọng để tất cả những người thực sự xứng đáng đều được hưởng vinh dự. Bởi vì anh ta cần biết rằng phần đông mọi người sẽ làm việc tốt hơn nếu họ không đơn thuần làm việc vì tiền.

Không biết tự kìm chế. Nhân viên không thể kính trọng người lãnh đạo không có khả năng kìm chế ý nghĩ và điểm yếu của mình. Ngoài ra, sự thiếu kìm chế của lãnh đạo sẽ làm cho những người không đủ sức đương đầu bị hút cạn sức lực và tính chịu đựng.

Sự phản trắc. Lẽ ra cần phải bắt đầu liệt kê các sai lầm trong lãnh đạo chính từ điểm này. Người lãnh đạo không thực hiện đúng cam kết với nhân viên thì dù địa vị có cao hơn cũng không thể giữ được vai trò thủ lĩnh của mình. Với người phản trắc người ta sẽ không

còn hỏi đến nữa và có thái độ khinh thường, và tất nhiên là anh ta đáng chịu điều đó. Không trung thành với lời nói và việc làm là một trong những nguyên nhân thất bại phổ biến nhất ở bất cứ lĩnh vực hoạt động nào.

Độc đoán trong lãnh đạo. Người lãnh đạo có trình độ thì bản thân phải không biết sợ, và không được gây sự sợ hãi cho nhân viên cấp dưới. Người lãnh đạo cố dùng uy tín của mình để gây sức ép với cấp dưới thì rất dễ nghiêng sang bạo lực. Một thủ lĩnh thật sự không cần phải quảng cáo ưu thế của mình. Anh ta đạt được điều đó bằng cách khác: thể hiện sự hiểu biết, thông cảm, trung thực và công minh, nắm vững công việc.

Chạy theo danh hiệu. Người lãnh đạo có uy tín không cần phải có danh hiệu mới được nhân viên dưới quyền tôn trọng. Người vênh vang về danh hiệu của mình thường không đủ sức đưa ra được điều gì khác. Tính huênh hoang và phô trương là không phù hợp với các phẩm chất công việc của một con người.

Chúng tôi đã liệt kê hết những sai lầm chung nhất, phổ biến nhất trong công tác lãnh đạo. Bất cứ sai lầm nào cũng có thể đưa danh nghiệp của bạn đến kết cục đáng buồn. Nếu bạn vươn lên công tác lãnh đạo và cho rằng mình không có khuyết tật, thì hãy nghiên cứu kỹ danh sách đó một lần nữa.

Ở Đ]U CŨNG CẦN L^NH ĐẠO

Một số lĩnh vực hoạt động ngày nay đang cần những người lãnh đạo kiểu mới, và họ đang có những khả năng triển vọng rộng lớn:

Lĩnh vực hoạt động chính trị đang chịu khủng hoảng và rất cần có những người lãnh đạo kiểu mới.

Ngành ngân hàng cũng đang cần cải tổ.

Ngành công nghiệp đang chờ đợi những thủ lĩnh mới. Để tồn tại được, người lãnh đạo phải là một nhà hoạt động xã hội, đáp lại lòng tin của mọi người và cố gắng giảm nhẹ sự đau khổ và tai họa của mọi người.

Linh mục tương lai phải chú ý đến nhu cầu hiện tại của con chiên, giải quyết các vấn đề vật chất riêng của họ và không nên quá thu hút vào các vấn đề quá khứ hoặc chỉ liên tưởng đến tương lai xa xôi.

Các lĩnh vực về luật, y tế và giáo dục cũng cần đến những người lãnh đạo kiểu mới. Đặc biệt là lĩnh vực giáo dục. Những người lãnh đạo phải dạy mọi người sử dụng kiến thức thu được trong nhà trường. Càng ít lý luận càng tốt, ở đây cần thực tiễn.

Ngành báo chí cũng cần những người lãnh đạo kiểu mới.

Có đúng là trong những lĩnh vực hoạt động kể trên, người lãnh đạo sáng ý sẽ có những khả năng rộng bao la, phải không?

Thế giới đã sang giai đoạn chuyển biến nhanh. Có nghĩa là phương tiện giúp thay đổi tâm lý và hành vi của mọi người cũng phải thích nghi với tình hình thay đổi mạnh mẽ. Những phương tiện đề cập trong quyển sách của tôi xác định hơn ai hết phương hướng phát triển chính của văn minh nhân loại.

NĂM PHƯƠNG PH\P TÌM KIẾM CÔNG VIỆC TỐT

Thông tin mà bạn đọc được trong quyển sách này chỉ là sự tổng kết kinh nghiệm mà hàng ngàn người đã vận dụng. Có năm phương pháp đáng tin cậy để người mua và người bán dịch vụ gặp nhau.

Văn phòng dịch vụ. Bạn phải chọn những văn phòng tin tưởng được. Những văn phòng như vậy không nhiều.

Thông báo và quảng cáo. Hãy đọc các báo và tạp chí. Chỉ có thể tin được thông báo nếu như có ai đó đã sử dụng và nhận được chỗ làm việc đáp ứng được yêu cầu ít nhất là những buổi đầu. Nên đưa quảng cáo lên các báo dành cho các ông chủ cần thuê người. Muốn có thông báo tốt cần có sự giúp sức của các chuyên gia về thông báo và quảng cáo, biết cách lăng-xê các phẩm chất của bạn và làm cho ông chủ quan tâm.

Viết thư và đơn xin việc. Gửi cho các công ty và các nhà doanh nghiệp đang cần đến những dịch vụ mà bạn chào mời. Thư viết phải đúng ngữ pháp, ký tên và dán cẩn thận. Kèm theo lá thư phải có một bản phụ lục mô tả đầy đủ về trình độ chuyên môn của bạn. Cả thư và phụ lục đều phải do chuyên gia viết đơn lập ra (xem chỉ dẫn về viết đơn).

Thông qua người quen. Không nên coi thường các mối quen biết - tốt nhất là đàm phán với các ông chủ cấp việc tương lai. Đây là phương pháp tốt nhất nếu bạn tìm một cương vị cụ thể nào đó và không muốn sa đà vào những chuyện lặt vặt.

Gặp trực tiếp. Trong một số trường hợp nên gặp thẳng ông chủ tương lai, và đồng thời cũng phải viết đơn kèm theo, bởi vì các ông chủ cũng thường hay thảo luận với các phó của mình khi xét duyệt cán bộ.

VIẾT THƯ VÀ ĐƠN NHƯ THẾ NÀO?

Bạn viết thư hoặc viết đơn cũng phải cẩn thận như một luật sư chuẩn bị giấy tờ ra hầu toà. Nếu bạn không có đủ kinh nghiệm để

viết, hãy hỏi ý kiến chuyên gia và nhờ họ giúp. Những nhà doanh nghiệp đàng hoàng thường hay nhận những người hiểu biết về nghệ thuật tự giới thiệu và những người hiểu tâm lý ông chủ. Ai muốn bán các dịch vụ của mình cũng nên lưu ý đến điều đó. Trong đơn phải có những thông tin sau đây:

Trình độ học vấn. Mô tả ngắn gọn, nhưng rõ ràng, là bạn đã học ở những trường nào, đã qua những môn gì, nếu có thành tích trong những lĩnh vực nào đó thì cũng đừng quên liệt kê ra.

Thâm niên làm việc theo chuyên môn. Nếu bạn có kinh nghiệm làm việc theo chuyên môn, hãy mô tả kỹ lưỡng, và đừng quên ghi địa chỉ và họ tên những người lãnh đạo trước đây của bạn. Bạn hãy biết rằng nếu bạn kể rõ ràng và cụ thể về kinh nghiệm đặc biệt mà bạn đã thu được trước đây, về những khả năng độc đáo của bạn, thì điều đó sẽ giúp rất nhiều trong việc nhận được công việc mà bạn mong muốn.

Giấy giới thiệu. Công ty nào cũng muốn biết càng nhiều càng tốt về hoạt động trong quá khứ của người mà họ muốn nhận vào làm. Hãy kèm theo đơn xin những giấy giới thiệu sau: a- của chủ cũ; b- của các thày giáo mà bạn đã học; c- lời giới thiệu của những người nổi tiếng được mọi người tin tưởng.

ảnh. Đừng quên gửi kèm ảnh của mình.

Hỏi xin cương vị cụ thể. Hãy tránh nhắc đến cương vị cụ thể mà bạn rất muốn nhận được. Đừng bao giờ nói: Chính cương vị này! - bởi vì nó chứng tỏ bạn có lỗ hổng trong trình độ của mình.

Chứng minh là mình có đủ trình độ cần cho công việc trong tương lai. Hãy trình bày chi tiết nguyên nhân tại sao bạn tin rằng bạn có đủ trình độ để chiếm cương vị đó. Đây là phần quan trọng nhất

trong đơn. Nó sẽ quy định tương lai của bạn mạnh hơn tất cả những điều khác.

Đề nghị sẵn sàng làm việc có thời gian thử thách. Có thể điều này là hơi quá đáng, nhưng thực tế cho thấy rằng nếu bạn tin vào trình độ của mình thì thời gian thử thách chẳng có gì đáng sợ. Đề nghị này từ phía bạn cho thấy bạn tự tin vào sức lực của chính mình và đảm đương được cương vị mà bạn muốn được nhận. Nhưng bạn phải nhận thức rõ ràng rằng đề nghị của bạn dựa trên cơ sở: a-Tin rằng bạn phù hợp với cương vị đó; b- Tin rằng bạn sẽ được nhận sau thời gian thử thách; c- Kiên quyết dành được cương vị đó.

Kiến thức của bạn trong lĩnh vực này. Trước khi xin vào làm việc hoặc nhắm một cương vị nào đó, hãy làm quen với hoạt động của xí nghiệp và đừng giấu kiến thức của mình trong lĩnh vực này. Điều đó có thể gây ấn tượng mạnh, chứng tỏ sự quan tâm của bạn đối với cương vị đó và chứng tỏ bạn có sức sáng tạo.

Bạn hãy nhớ: luật sư không phải là người học thuộc lòng các bộ luật, mà là người biết cách chuẩn bị các sự kiện và chứng minh để đạt được mục tiêu một cách tốt nhất. Nếu như những chứng minh của bạn được lựa chọn chính xác và đưa ra có ý nghĩa, thì quá nửa chiến thắng đã được đảm bảo. Và đó mới chỉ là khởi đầu!

Đừng ngại viết đơn dài. Ông chủ cũng mong muốn kiếm được những chuyên gia có trình độ cao chẳng kém gì bạn mong muốn có được một chỗ làm việc tốt. Nói cách khác, sự thành đạt của các nhà doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào việc họ có tuyển được cho mình những người phó có trình độ cao hay không. Vì thế họ rất muốn có những thông tin cần thiết và hữu ích.

Cũng cần phải nhớ cả những sự việc khác tưởng chừng như không quan trọng: sự cố gắng và cẩn thận trong khi bạn viết đơn nói lên sự nhiệt tình của bạn. Tôi có kinh nghiệm viết đơn cho khách hàng

và nó khá thành công, đến mức họ được nhận ngay mà không cần gặp mặt ông chủ.

Khi đơn viết xong, hãy in bằng chữ to những dòng như sau:

THÔNG TIN VỀ TRÌNH ĐỘ CỦA
Robert k. Smith
MUỐN LÀM
Thư ký riêng
Cho ngài chủ tịch
CÔNG TY BLANK, Inc.

Địa chỉ người nhận có thể thay đổi tuỳ ý. Quảng cáo cá nhân như thế nhất định sẽ thu hút được sự chú ý. Hãy in đơn cẩn thận trên loại giấy tốt nhất có thể có được, đặt vào phong bì dày dặn như kiểu các hiệu sách vẫn thường làm. Nếu bạn muốn gởi đơn không phải chỉ cho một công ty, thì có thể thay đổi tên gọi công ty. Một trong những trang đầu tiên của đơn phải có dán ảnh của bạn. Còn khi bạn viết thư, thì nói chung cũng theo những chỉ dẫn trên, chỉ có điều phải dựa vào trí tưởng tượng riêng của mình nhiều hơn.

Người bán thành công bao giờ cũng tự chăm chút cẩn thận. Anh ta hiểu hơn ai hết, rằng ấn tượng ban đầu có ý nghĩa quan trọng như thế nào. Lá đơn của bạn là kẻ môi giới mà xem nó, người ta liên hệ ngay đến người bán, bạn đừng quên điều đó. Hãy tặng nó bộ com-lê thích hợp nhất và tạo cho nó một nụ cười, nó sẽ khác hẳn những đề nghị khác mà ông chủ tương lai đã gặp. Cương vị bạn mong muốn càng xứng đáng thì sự chuẩn bị càng phải cẩn thận. Và nếu bạn bán được dịch vụ của mình đồng thời gây được ấn tượng cho ông chủ doanh nghiệp, thì cũng có thể ngay từ đầu người ta đã định ngay cho bạn một khoản lương khá cao.

Nếu bạn phải thuê nhân viên quảng cáo hoặc nhân viên giúp việc của ông chủ tương lai, hãy đưa cho anh ta một bản sao đơn mà bạn

đã lập. Như vậy là bạn đã tạo điều kiện thuận lợi cho tất cả mọi người và tăng cơ hội cho chính mình.

H^Y TÌM CÔNG VIỆC MÀ MÌNH THÍCH

Ai cũng muốn làm công việc mà mình yêu thích. Họa sĩ làm việc với màu vẽ, thợ kim hoàn làm việc bằng tay, văn sĩ - bằng đầu. Nhiều người thích hợp với doanh nghiệp hoặc công nghiệp. ở Mỹ có một điều tuyệt diệu là có thể thoải mái lựa chọn nghề nghiệp: nếu thích, có thể trở thành nông dân, thợ sản xuất công nghiệp, nhân viên marketing, truyền đạo, luật sư, nhân viên ngành y tế.

Hãy xác định cho mình là bạn thích ngành nghề gì. Nếu chưa có nghề nghiệp đó thì ai cấm bạn sáng lập ra nó?

Hãy chọn công ty hoặc ông chủ mà bạn muốn làm việc.

Hãy làm rõ tất cả về ông chủ tương lai: về các phẩm chất cá nhân và cơ hội thành đạt.

Hãy phân tích và đánh giá mọi khả năng và năng khiếu của mình, lập kế hoạch và suy nghĩ về phương tiện sẽ giúp bạn đưa ra những đề nghị có lợi, hoặc dịch vụ của mình, hoặc ý kiến nhằm hoàn thiện công việc. Bạn phải vững tin vào những điều bạn đưa ra.

Hãy quên đi việc bạn đang cần có chỗ làm việc. Hãy quên đi những nghi ngờ không biết liệu mình có tìm được việc làm hay không. Hãy quên đi câu hỏi cửa miệng mà ai cũng biết: Ông còn thừa chỗ nào không? Hãy tập trung suy nghĩ xem bạn có thể chào mời những gì.

Khi nào trong óc bạn xuất hiện ý nghĩ và một kế hoạch nào đó, hãy ghi ngay ra giấy và sau đó chép lại sạch sẽ, xử lý sơ bộ mọi khía cạnh của nó.

Hãy đưa kế hoạch đó cho người cần thiết, và anh ta sẽ làm nốt mọi thứ. Công ty nào cũng cần những người có khả năng đưa ra những đề nghị đáng giá, không quan trọng đó là cái gì cụ thể: tư tưởng, dịch vụ hay quan hệ. Công ty nào cũng sẽ dành chỗ cho người có kế hoạch hành động xác định, nếu rõ ràng kế hoạch đó mang lợi cho công ty.

Lẽ đương nhiên, việc làm này đòi hỏi một vài ngày hoặc một vài tuần, nhưng sự chênh lệch trong thu nhập, tốc độ đề bạt và công nhận sẽ bớt cho bạn những năm dài lao động nặng nhọc với một đồng lương khiêm nhường. Phương pháp nêu ra ở trên chứa đựng nhiều ưu thế tiềm ẩn, trong đó chủ yếu nhất là thời gian. Nhiều khi có thể tiết kiệm được từ một đến năm năm trên con đường dẫn đến mục tiêu mong muốn.

Ai có một kế hoạch suy nghĩ thấu đáo và xây dựng chi tiết, người đó có thể cắt được nửa đường đi trên bậc thang danh vọng.

X^ HỘI SẼ GIÚP BẠN

Ai muốn trong tương lai bán được dịch vụ của mình đắt giá, phải chú ý đến những đổi thay trong quan hệ giữa người làm công với ông chủ.

Quan hệ giữa:

- Ông chủ;
- Người làm công;

- Xã hội mà họ cùng phục vụ

ngày càng mang tính chất liên kết và hợp tác.

Sở dĩ có những quan hệ kiểu mới này là do những nguyên nhân sau đây. Trước hết, trong tương lai, cả ông chủ lẫn người làm công đều phục vụ xã hội và làm việc có hiệu quả nhất cho xã hội. Trước đây, ông chủ và người làm công mặc cả với nhau, thỏa thuận với nhau hợp đồng có lợi cho mình và không để ý rằng khía cạnh thứ ba cũng có mặt trong hợp đồng ấy - đó là xã hội mà họ phục vụ.

Nhã nhặn và tương trợ ngày hôm nay là khẩu hiệu của bất kỳ doanh nghiệp nào. Nó liên quan đến ông chủ lẫn người bán sức lao động của mình, bởi vì họ đều phục vụ xã hội. Nếu họ không thực hiện được điều này, thì họ sẽ mất đi mọi ưu thế mà họ đã có được.

Chúng ta vẫn còn nhớ cái thời nhân viên đi xem công-tơ gas đạp cửa rầm rầm làm văng mảnh và nhăn nhó càu nhàu khi người ta ra mở cửa: Còn bắt người ta đợi đến bao giờ hả? Bây giờ chúng ta nhìn thấy những đổi thay đáng kinh ngạc. Người đến xem công-tơ trông như một quân tử, và sẵn sàng phục vụ ngay. Bởi vì trong khi các công ty gas còn đang đôi co với những khách hàng thường xuyên bất mãn của mình, những người bán bếp dầu lanh lợi đã qua mặt họ và tràn ra khắp trong nước.

Thời kỳ suy thoái tôi đã ở vùng than Pennsylvania mấy tháng để điều tra nguyên nhân suýt làm sụp đổ tận gốc rễ ngành than nước Mỹ. Những ông trùm ngành than và công nhân của họ khôn lỏi thỏa thuận với nhau nâng giá than mãi cho đến tận khi hiểu ra rằng bằng cách đó chính họ đã tạo điều kiện phát triển ngành sản xuất và kinh doanh dầu mỏ.

Có lẽ câu chuyện này dạy ta rằng không ai có thể vượt quá sức mình và rằng cả cuộc đời ta phụ thuộc vào hành vi của chính chúng

ta! Nếu như có những nguyên tắc nào đó kiểm soát được doanh nghiệp, tài chính và giao thông vận tải, thì cũng chính những nguyên tắc ấy kiểm soát hành vi của con người và quy định địa vị kinh tế của họ.

BA PHƯƠNG PH\P TỰ Đ\NH GI

Phần trên chúng tôi đã trình bày những phương pháp bán đắt giá nhất dịch vụ của mình thường xuyên và có hiệu quả. Sẽ không ai đạt được một thành công đáng kể nào, nếu anh ta không nghiên cứu, phân tích và hiểu rõ những điều đã nêu. Mỗi một người phải biết bán dịch vụ của mình. Số lượng và chất lượng dịch vụ cũng như sự cảm hứng tinh thần kèm theo, sẽ xác định thời gian thuê và tiền lương được trả. Để bán dịch vụ của mình với hiệu quả cao nhất (tức là giá cả thích hợp và điều kiện tốt nhất), bạn phải tuân thủ công thức CSS: chất lượng, số lượng và sức mạnh tinh thần trong hợp tác. Nó đảm bảo cho bạn thành công chắc chắn. Hãy ghi nhớ công thức CSS. Hãy biến nó thành khẩu hiệu, niềm đam mê, thành thói quen của bạn!

Ta hãy phân tích để chắc chắn rằng ta đã hiểu rõ.

1. CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ - đó là sự hoàn thiện đến từng chi tiết nhỏ nhặt nhất, và chỉ đạt được khi tất cả mọi ý nghĩ của bạn đều hướng vào việc cải tiến sự phục vụ.
2. SỐ LƯỢNG DỊCH VỤ - đó là thói quen phục vụ một cách đầy đủ nhất vào bất cứ thời gian nào và luôn mở rộng danh mục các loại hình dịch vụ. Đừng quên tự hoàn thiện nghệ thuật của mình. Và hãy để cho nó trở thành thói quen của bạn.
3. SỨC MẠNH TINH THẦN - sự sốt sắng và hưng phấn hợp tác - đó là sự tương tác nhiệt tình và tối đa với các phó cũng

như cộng sự của mình, lấy mình làm gương tốt để thúc đẩy họ hành động đúng trong công việc.

Như vậy, chỉ có số lượng và chất lượng là hoàn toàn không đủ để đảm bảo trình độ dịch vụ mà bạn mong muốn. Thái độ và cung cách mà bạn phục vụ chính là nhân tố quyết định tất cả - cả tiền hoa hồng được nhận, cả thời gian làm việc.

Ngài Andrew Carnegie nhấn rất mạnh điều này - tức là sự cần thiết phải cư xử đúng mực - khi bàn về nguyên tắc bán dịch vụ cá nhân. Ông nói rằng không bao giờ ông nhận vào công ty một người không thực hiện công việc của mình với sự cảm hứng nhất định. Ngài Carnegie bao giờ cũng phải chắc chắn rằng ông thấy thích người đó đã. Ông đã giúp cho nhiều người mà ông đánh giá là đủ tiêu chuẩn thông minh và xứng đáng trở nên giàu có. Những người không đủ tiêu chuẩn nói trên, ông nhường cho các hãng khác.

Người có tâm hồn, thoải mái trong giao tiếp, có trạng thái tinh thần luôn tươi tỉnh - nói cách khác, là người có khả năng lôi cuốn người khác - sẽ có đủ phương tiện khắc phục được những khiếm khuyết về chất lượng cũng như khối lượng dịch vụ mà anh ta thực hiện. Nói gì thì nói, không gì có thể thay được tác phong tốt.

ÍCH KỶ HAY LÀ NHJN \I

Dịch vụ cũng là một loại hàng hóa như các mặt hàng tiêu dùng khác. Các quy tắc ứng xử chung trong buôn bán hàng hóa cũng đúng cho lĩnh vực này. Tuy nhiên, phải thường xuyên nhắc nhở rằng đại đa số những người bán dịch vụ của mình đều phạm một sai lầm chung: không cảm thấy mình cũng có những trách nhiệm giống như các nhà doanh nghiệp trong lĩnh vực buôn bán hàng hóa thông thường.

Thời đại của bọn ích kỷ đã vĩnh viễn qua rồi. Thay vào đó là những người nhân ái.

Giá trị thật sự những khả năng trí tuệ của bạn được xác định bằng thu nhập do bạn bán dịch vụ cá nhân. Nếu xác định giá trị khả năng trí tuệ của bạn bằng cách lấy thu nhập hàng năm nhân với 16,666,
- thì ta sẽ được con số gần chính xác. Hãy so sánh với thu nhập bằng cách gửi tiền vào ngân hàng, - trung bình là gần 6% một năm. Bạn phải biết rằng tiền không thể có giá hơn khả năng trí tuệ. Khi so sánh với tài năng và trí tuệ thì tiền bạc nhiều khi chỉ là một mớ giấy.

Trí tuệ hiểu biết, nếu được bán đúng giá, - sẽ là một dạng vốn đầu tư hữu ích hơn nhiều so với loại vốn kinh doanh cần trong sản xuất hàng hóa. Tại sao? Tại vì dạng vốn này không bao giờ mất giá - kể cả thời kỳ khủng hoảng suy thoái, kể cả nguyên nhân lạm phát. Vốn này không ăn trộm được, cũng không thể thua được trong ván đỏ đen. Ngoài ra, tiền, mặc dù đóng vai trò đáng kể trong kinh doanh, nhưng nếu không được kết giao với ý nghĩ, thì sẽ đáng giá không hơn cát biển, và cũng tựa như những hạt cát, lọt hết qua kẽ tay.

BA MƯƠI BA ĐIỀU BẤT HẠNH

Bi kịch thảm hại nhất của cuộc đời là ở chỗ nhiều người, cố gắng hết sức nghiêm túc nhằm thay đổi phần nào số phận của mình, song vẫn chịu thất bại. Và trong đại đa số trường hợp thì người không may vẫn nhiều hơn người thành đạt.

Tôi có vinh dự được phân tích phong cách hành động của hàng ngàn người, trong số đó những kẻ không may chiếm 98%.

Những nghiên cứu của tôi cho thấy có ba mươi ba bất hạnh, hay nói cách khác là ba mươi ba nguyên nhân chính dẫn đến thất bại của mọi người. Nhưng cũng tồn tại mười ba nguyên tắc dẫn đến thành công. Đầu tiên ta hãy xem xét những điều bất hạnh. Hãy chú ý đọc bản liệt kê này, từng mục một, và có thể bạn sẽ tự hiểu cái gì đang ngăn cách bạn với thành công.

Di truyền yếu. Đây là một khuyết tật rất nhỏ, có thể không cần để ý tới. Nếu từ lúc sinh ra bạn bị ăn bớt một ít trí tuệ, dùng phương pháp sau đây rất dễ dàng khắc phục khó khăn đó. Hãy nhờ vào đội ngũ những người biết tư duy, những người mà chúng ta gọi là Ngài trí tuệ hay là Trung tâm não bộ. Hãy nhớ rằng trong tất cả các bất hạnh thì đây là điểm dễ khắc phục nhất.

Thiếu mục đích rõ ràng trong cuộc đời. Nếu con người không có một mục tiêu cụ thể trong cuộc đời hoặc ít nhất là sự cố gắng vươn tới một điều gì đó, thì anh ta không thể có một chút hy vọng thành công nào. Khi tôi phỏng vấn, trong số một trăm người được hỏi thì chín mươi tám người không đặt ra cho mình mục tiêu gì. Cũng có thể đây là nguyên nhân chính. Người ta không muốn gì cả, vì thế cho nên chẳng bao giờ nhận được cái gì cả. Hãy ngẫm nghĩ về điều này, và bạn sẽ hiểu ra nhiều.

Thiếu tham vọng, thiếu mong muốn vượt lên trên hiện thực. Chúng tôi cho rằng không nên đặt nhiều hy vọng vào những người lãnh đạm với số phận của chính mình đến mức chẳng muốn làm cho cuộc sống trở nên xứng đáng hơn, vào những người thờ ơ với sự tưởng thưởng.

Có lỗ hổng trong trình độ. Trở ngại này cũng tương đối dễ khắc phục. Kinh nghiệm cho thấy người có trình độ cao thường là người tự đào tạo và tự rèn luyện. Không một trường học nào có thể biến bạn thành người có trình độ. Chỉ có người nhận được từ cuộc đời tất cả những gì anh ta muốn mà không cần áp dụng bạo lực đối với

những người khác và có quyền hạn ngang bằng với người khác - mới có thể được coi là người có trình độ. Trình độ không chỉ bao gồm kiến thức, mà còn cả kỹ năng vận dụng kiến thức. Người ta đánh giá kiến thức không chỉ bằng bản thân kiến thức, mà bằng cách sử dụng kiến thức.

Thiếu sức mạnh ý chí. Tự kỷ luật được thực hiện thông qua tự kiểm soát. Có nghĩa là con người cần kiểm soát tất cả các tính xấu của mình. Trước khi bạn học được cách kiểm soát được tình hình, cần phải biết cách kiểm soát được bản thân.

TỰ RÈN LUYỆN - ĐÓ LÀ CÔNG VIỆC NẶNG NỀ NHẤT TRONG TẤT CẢ C\C LOẠI CÔNG VIỆC.

Bạn không chiến thắng được chính mình - thì sẽ bị bản thân mình khuất phục. Khi đứng trước gương, bạn có thể thấy mình đồng thời vừa là người bạn tốt nhất, vừa là kẻ thù đáng sợ nhất của chính mình.

Ốm đau bệnh tật. Không có sức khỏe thì đừng hy vọng có được thành công vượt bậc. Tuy nhiên, nhiều nguyên nhân gây ra bệnh tật có thể kiểm soát được. Chủ yếu là:

- Ăn uống không đúng;
- Không biết cách điều khiển nhận thức, quen nghĩ về điều xấu, tình cảm luôn tiêu cực;
- Quá say mê hoạt động tình dục, hoặc ngược lại, yếu kém về sinh lý;
- Ít vận động, cơ thể thiếu rèn luyện;
- Thiếu không khí trong lành, gây khó thở.

Tác động của những người xung quanh, đặc biệt khi còn ấu thơ. Không phải ngẫu nhiên mà người ta vẫn nói: Gần mực thì đen, gần đèn thì rạng. Đa số những người thiên về hoạt động tội phạm quen với điều này từ nhỏ. Thông thường những quen biết có hại hay diễn ra từ thuở thiếu thời.

Lần lữa, hẹn rày hẹn mai. Đây là một trong những nguyên nhân thất bại phổ biến nhất. Sự lần lữa có ở mỗi người, và nó chỉ đợi dịp để chiếm lĩnh con người, cướp đi cơ hội cuối cùng trong cuộc đời của anh ta. Nhiều người trong số chúng ta tay trắng vẫn hoàn tay trắng cũng chỉ vì suốt đời chờ đợi: sẽ đến lúc ta bắt đầu làm công việc đáng giá. Đừng bao giờ chờ đợi, dịp may có thể không đến. Hãy hành động ngay, sử dụng tất cả các phương tiện mà bạn có trong tay; những khả năng và phương tiện tốt nhất chỉ hé mở cho bạn khi bạn hơi bắt đầu thành đạt.

Thiếu quyết tâm đạt mục tiêu. Nhiều người bắt đầu rất hay nhưng không đủ sức đi đến cùng. Hơn nữa, mọi người có xu hướng đánh giá cao những dấu hiệu thất bại đầu tiên. Không gì có thể thay thế nổi quyết tâm. Ai lấy quyết tâm làm phương châm của mình thì sẽ nhanh chóng phát hiện ra rằng Gã thất bại trở nên mệt mỏi và bỏ đi. Quyết tâm cũng giống như trí tuệ, không thể ra chợ để mua được.

Tính xấu. Người có tính xấu, gây cho người khác sự ghê tởm và tránh xa, sẽ không có hy vọng thành công. Thành công chỉ đến với những người có nghị lực, biết hợp tác với người khác. Có ai thích làm việc chung với người khó chịu?

Không kiểm soát được ham muốn tình dục. Năng lượng tính dục là một trong những động lực thúc đẩy con người. Vì nó thường điều khiển tình cảm nên phải kiểm soát cẩn thận, chuyển hóa nó thành năng lượng tinh thần và tâm hồn, và giải phóng nó một cách êm thấm nhất.

Ham mê đỏ đen quá trớn. Thích phiêu lưu và mạo hiểm đã gây thất bại cho hàng triệu người. Thí dụ điển hình của điều này là số nhà 29 phố Wall-street, nơi bao nhiêu người đang cố kiếm tiền bằng trò chơi cổ phiếu mạo hiểm. Nhiều người trong số họ vỡ nợ hoàn toàn.

Thiếu tự tin vào những quyết định của chính mình. Ai quyết định đúng nhưng mau chóng từ bỏ quyết định đó - là người yếu. Ai không đi đến được quyết định gì - thì còn yếu hơn. Anh ta còn hay thay đổi quyết định hơn. Thiếu quyết tâm và chần chừ là hai anh em sinh đôi. Nơi nào có chỗ cho một tên thì sẽ có chỗ cho cả tên thứ hai. Hãy tiêu diệt cặp sinh đôi này trước khi chúng kéo bạn tới bãi chiến trường của những kẻ thất bại.

Một trong số sáu triệu chứng sợ hãi (xem chương cuối của quyển sách này, nơi phân tích sáu triệu chứng sợ hãi!). Bạn không thể hành động theo phương hướng đã chọn một cách có hiệu quả nếu không biết cách khắc phục hoàn toàn và vô điều kiện những triệu chứng đó.

Hôn nhân không hạnh phúc. Đây là nguyên nhân thất bại khá phổ biến. Quan hệ trong hôn nhân là quan hệ gần gũi và chặt chẽ nhất giữa người với người, bởi vì nó liên quan đến những khía cạnh sâu kín nhất của cuộc sống, và vì thế phải hết sức hài hoà. Nếu không, thất bại sẽ đến ngay lập tức. Hơn thế nữa, ngay việc chọn vợ (hoặc chồng) cũng đã có thể là sự thất bại, chỉ mang lại sự nghèo đói và bất hạnh và giết chết cả những tham vọng cuối cùng.

Cẩn thận quá mức. Những người không sử dụng cơ hội của mình thì chỉ được hưởng của thừa. Cẩn thận quá đáng cũng tồi tệ không kém gì thiếu nghiêm khắc. Cần đề phòng cả hai thái cực. Thông thường, cuộc đời vẫn tự cho các cơ hội.

Chọn bạn kinh doanh không đạt. Đây cũng là một trong những nguyên nhân thất bại phổ biến nhất. Nếu bạn bán dịch vụ của mình, cần chọn ông chủ tương lai thật cẩn thận. Ông ta, trước hết phải là người thông minh, thứ hai phải là người thành đạt, thì khi đó tấm gương của ông ta mới kích thích được bạn. Bởi vì chúng ta bao giờ cũng cố bắt chước những người có quan hệ chặt chẽ trong công việc chung. Hãy vào làm việc cho những người đáng giá.

Định kiến. Định kiến là một trong những hình thức thất bại. Người có định kiến bao giờ cũng mang dấu ấn của sự dốt nát. Người thành đạt tự do trong tư tưởng và không sợ điều gì.

Chọn nghề không đạt. Làm việc mà không có sự thích thú thì không thể thành đạt được. Nếu bạn bán dịch vụ của mình, bước đầu tiên trong hành động của bạn là lựa chọn nghề nghiệp, chức vụ. Nói cách khác, lựa chọn công việc mà bạn có thể hiến dâng toàn bộ thân mình.

Không đủ nỗ lực. Người mà chỗ nào cũng có mặt thì không ở đâu được lâu. Không tài thánh nào kịp ở tất cả mọi nơi được. Hãy tập trung nỗ lực vào mục tiêu chính được xác định cụ thể.

Thói quen hoang phí quá đáng. Sự phung phí chưa bao giờ dẫn ai đến thành đạt, bởi vì nó luôn đi kèm với nỗi sợ hãi nghèo đói. Hãy tự rèn mình tính tiết kiệm: cất đi một phần thu nhập. Tiền gửi ngân hàng - đó là cơ sở để tự tin. Nếu con người không có tiền, anh ta thường xuyên buộc phải chấp nhận cái mà người ta đưa, và chấp nhận mà vẫn phải cám ơn.

Thiếu hưng phấn. Hãy thử làm điều gì đó thiếu hào hứng cho chúng tôi xem! Ngoài ra, không gì dễ lây lan bằng hưng phấn cho nên con người có hưng phấn có thể thâm nhập tất cả các nhóm và các tập thể khác nhau.

Không dung hợp. Người không chịu nổi những sự vật nào đó, như người ta vẫn thường gọi là loại cố kiết, ít khi lên được cao. Tính thiếu dung hợp của một người có nghĩa là người đó không còn tiếp thu được kiến thức mới nữa. Sự thiếu dung hợp nặng nề nhất liên quan đến các định kiến chính trị, chủng tộc và tôn giáo khác nhau.

Thiếu hợp tác. Nhiều người đánh mất vị trí và địa vị của mình cũng chỉ vì không biết hợp tác với những người khác. Nguyên nhân này thường hay đi kèm với những sai lầm khác. Nhà doanh nghiệp và nhà lãnh đạo hiểu biết không bao giờ chấp nhận những nhược điểm này ở nhân viên của mình.

Sở hữu tài sản mà bạn không tự kiếm ra được bằng chính mồ hôi nước mắt của mình (đặc biệt đối với những người giàu có do thừa kế). Sở hữu của cải không xứng đáng sẽ từng bước dẫn đến kết cục đáng buồn - chưa từng có thành công, và tức là thành công sẽ không đến! Giàu có bất ngờ còn nguy hiểm hơn nghèo túng.

Cố tình không trung thực. Hãy giữ gìn danh dự từ khi còn trẻ! Đánh mất nó rất dễ. Tất nhiên cũng có khi do sức ép của hoàn cảnh hoặc do lo sợ phải chống đỡ với những khoản lỗ khổng lồ, con người không còn cách nào khác, buộc phải khôn lỏi và lo tháo gỡ. Nhưng đó là trường hợp đặc biệt! Còn những người cố tình đi theo con đường đó thì không còn hy vọng gì. Sớm hay muộn điều bí mật cũng sẽ lộ tẩy và có thể đánh mất uy tín suốt cả cuộc đời, không nói gì đến tự do.

Tự phụ và hư danh. Những tính chất này đi từ xa đã rõ như những ngọn đèn hiệu, cảnh báo tất cả mọi người: hãy tránh xa con người này ra! Thành công cũng có thể tạm thời mỉm cười với anh ta, nhưng kiểu gì thì anh ta cũng sẽ chịu thất bại.

Tin vào bói toán thay vì suy nghĩ và cân nhắc các sự kiện. Đa số mọi người rất thờ ơ, lười và không thích tìm hiểu các sự kiện thật

ra rất đáng suy nghĩ và cân nhắc. Họ nghe theo ý kiến của người khác, ý kiến mà rất nhiều khi chỉ dựa trên giả thuyết hoặc suy luận rất thô thiển và hời hợt.

Thiếu tiền. Đây cũng là một nguyên nhân thất bại tương đối phổ biến trong số những người bắt đầu công việc mà thiếu hậu phương và sự ủng hộ, và khi sai lầm không thoát khỏi những phiền toái lớn. Nếu có thể, ngay từ đầu bạn phải có được sự ủng hộ, hoặc phải tích đủ tiền để kịp thời sửa sai và gây danh tiếng tốt trong thế giới doanh nghiệp.

30-33. Những mục này chúng tôi đề nghị bạn tự điền, nếu bạn thấy còn có những nguyên nhân đặc biệt nào ngăn cản bạn trở thành triệu phú.

Trên đây là ba mươi ba nỗi bất hạnh gây nên bi kịch cuộc đời mà tất cả những người đã cố thử nhưng sai lầm và vấp ngã đều biết rất rõ. Nếu như danh sách trên không nói với bạn được điều gì, thì hãy đề nghị ai đó trong số những người gần gũi của bạn, người biết bạn khá rõ, hãy nhờ anh ta cùng bạn phân tích từng điểm một, và đừng có phật ý! Nhưng cũng có thể, có người sẽ thích tự mình làm điều này hơn. Phần lớn mọi người không nhìn được mình từ khía cạnh bên ngoài như những người khác nhìn vào. Có thể, bạn không có trong số đó.

TỰ MÌNH QUẢNG C\O CHO MÌNH?

Một trong những thán từ cổ xưa nhất của loài người có lẽ là: Hãy nhận biết mình! Nếu bạn buôn bán thành đạt, bạn phải biết rõ đặc thù của công việc đến từng chi tiết. Trên thị trường dịch vụ cá nhân cũng vậy thôi. Bạn phải biết rõ các điểm yếu của mình để có thể khắc phục hoặc hoàn toàn triệt tiêu. Bạn phải biết sức mạnh

của mình bởi vì đã bán dịch vụ thì phải hình dung được mình sẽ dùng phẩm chất của mình để thu hút sự chú ý như thế nào. Nhưng chỉ có thể nhận biết được chính bản thân mình nếu bạn đào bới thật kỹ và phân tích chính xác.

Một chàng trai trẻ xin đến làm việc cho một nhà doanh nghiệp nổi tiếng đã thể hiện sự dốt nát về chính bản thân mình như sau. Lúc đầu anh gây được ấn tượng khá tốt. Nhưng ấn tượng này hoàn toàn tiêu tan sau khi người quản lý hỏi xem lương bao nhiêu thì anh ta cho là đủ. Chàng trai trả lời rằng anh ta chưa nghĩ về con số cụ thể (chứng tỏ thiếu mục tiêu rõ ràng trong cuộc đời). Người quản lý liền bảo: Chúng tôi sẽ trả cho anh đúng giá trị của anh, và cho anh một tuần thử thách.

tôi không đồng ý, - chàng trai trả lời, - bởi vì ngay ở chỗ làm cũ tôi đã được trả nhiều hơn giá trị của tôi rồi.

Hãy nhớ suốt đời: nếu bạn đã muốn bàn về vấn đề tiền lương trong công việc hiện nay hoặc muốn tìm công việc mới, bạn phải chắc chắn rằng giá trị của bạn lớn hơn so với số tiền lương bạn hiện đang được nhận.

Muốn có tiền (và ai mà chẳng muốn có nhiều hơn) là một chuyện, mà đáng giá nhiều hơn - là chuyện hoàn toàn khác! Nhiều người lẫn lộn nhu cầu của mình với khả năng của mình. Nhu cầu về tài chính của bạn với giá trị của chính bạn là hai việc hoàn toàn khác nhau. Giá trị của bạn phụ thuộc vào khả năng phục vụ hoặc thiên tài tổ chức của bạn, nếu bạn có thể thôi thúc mọi người cũng làm việc như vậy.

ĐIỀU KIỆN CỦA BẠN THẾ NÀO?

Nếu bạn bán dịch vụ, thì việc tổng kết tự kiểm điểm hàng năm đối với bạn cũng quan trọng chẳng kém gì việc kiểm kê cuối năm đối

với nhà thương nhân. Hơn thế nữa, việc phân tích hàng năm giúp giảm sai lầm và tăng hiệu quả làm việc, rèn luyện những phẩm chất cần thiết. Bạn sẽ nhận thấy ngay mình có tiến bộ hay dẫm chân tại chỗ, hoặc thậm chí còn thụt lùi mấy bước. Đương nhiên, người thành đạt bao giờ cũng là tấm gương tốt. Phân tích hàng năm cho thấy được tất cả những thành tích của bạn, và nếu như trong vấn đề nào đó có tiến bộ, thì tiến bộ đó thật sự là như thế nào. Nếu bạn muốn bán dịch vụ thành công, thì sự tiến bộ hàng năm, dù cho có chậm chạp, cũng cực kỳ cần thiết.

Bạn nên tổng kết vào cuối năm để có thể tự chúc mừng mình, ít nhất là trong ý nghĩ, nếu bạn có những thành tích nào đó. Để giúp bạn tự phân tích, chúng tôi đưa ra những câu hỏi mà bạn sẽ tìm thấy dưới đây. Bạn nghiên cứu và trả lời, và hãy để cho ai đó, người không cho phép bạn tự đánh lừa mình, kiểm tra lại các câu trả lời.

HAI MƯƠI T\M C]U HỎI CHO CHÍNH MÌNH

Tôi đã đạt được những mục tiêu tự đặt ra trong năm nay (mỗi năm bạn có thể đặt ra cho mình một nhiệm vụ nào đó, đó là một bộ phận trong mục tiêu chính cuộc đời của bạn) hay chưa?

Tôi đã phục vụ mang tính chuyên nghiệp tối đa chưa, hay còn có thể cải tiến chất lượng hơn nữa?

Tôi đã làm đủ khối lượng dịch vụ mà tôi có khả năng chưa?

Hành vi của tôi có còn điều gì đáng chê trách trong khi hợp tác với người khác không?

Tôi đã khắc phục được thói quen chần chừ chưa, và nếu rồi, thì ở chừng mực nào?

Tôi đã cải thiện được tính tình của mình chút nào chưa, và nếu rồi, thì bằng cách nào?

Tôi có đủ cương quyết đi đến cùng trong khi thực hiện kế hoạch của mình hay không?

Tôi có ngay quyết định cuối cùng trong tất cả các trường hợp không?

Tôi đã khắc phục được cả sáu dấu hiệu sợ hãi chưa? (Xem chương cuối).

Tôi có quá cẩn thận hoặc ngược lại, quá cẩu thả trong khi lựa chọn phương tiện dẫn đến mục đích hay không?

Quan hệ của tôi với các bạn hàng hoặc đồng nghiệp có tốt không? Nếu không, thì trong đó tôi có lỗi phần nào?

Tôi có phung phí năng lượng vô ích và không tập trung được sức lực vào điều quan trọng hay không?

Tôi có hoà hợp với mọi người và loại bỏ được định kiến và thành kiến trong nhận thức của mình không?

Bằng cách nào tôi còn có thể tăng khả năng phục vụ của mình?

Tôi có thiếu kìm chế đối với một số điểm yếu của mình không?

Tôi có quá tự cao và tự ái, công khai hoặc ẩn hình, hay không?

Quan hệ của tôi với các bạn hàng hoặc đồng nghiệp có được như họ mong muốn không?

Quyết định của tôi thường dựa vào đâu: phỏng đoán, ước đoán hay phân tích chính xác các sự kiện có thật?

Tôi có thói quen cân nhắc thời gian, thu- chi và chi ly đúng mực hay không?

Tôi đã tiêu phí bao nhiêu thời gian cho những nỗ lực không đúng hướng, để đạt những mục tiêu thứ yếu thay vì sử dụng đúng mục đích hơn?

Tôi phải tính toán thời gian và thay đổi thói quen như thế nào để đạt được thành tích lớn hơn trong năm tới?

Tôi có lỗi gì không, và có phải tất cả các sai lầm tôi đều sửa chữa do suy nghĩ chín chắn không?

Bằng cách nào tôi có thể mở rộng danh mục dịch vụ và cải tiến chất lượng phục vụ?

Tôi có bất công với ai không, và nếu có, thì nguyên nhân do đâu?

Nếu tôi phải trả tiền để mua dịch vụ của mình thì tôi có tự hài lòng không, hay tôi sẽ sang mua của người khác?

Tôi chọn nghề nghiệp có chính xác không, và nếu không, thì tại sao?

Những người sử dụng dịch vụ của tôi có hài lòng không, và nếu không, thì tại sao?

Nếu xuất phát từ những nguyên tắc dẫn đến thành công thì thành tích hôm nay của tôi được xếp hạng như thế nào?

Hãy trả lời trung thực và khách quan, nếu cần hãy nhờ người khác giúp đỡ. Muốn kiểm tra kết quả của bạn, hãy nhờ những người không sợ nói thẳng sự thật với bạn.

Khi đọc hết chương này, nếu bạn thấm nhuần được toàn bộ thông tin cần thiết, thì bạn đã sẵn sàng lập kế hoạch bán dịch vụ của mình. Từ chương này chúng ta đã biết cụ thể tất cả các nguyên tắc quan trọng nhất trong việc lập kế hoạch bán dịch vụ cá nhân, bao gồm tất cả các thuộc tính đặc trưng của công tác lãnh đạo, những dấu hiệu thất bại chủ yếu, những lĩnh vực hoạt động cần cung cách lãnh đạo mới, những nguyên nhân chủ yếu của việc xích mích hàng ngày, và những câu hỏi quan trọng nhất cần đặt ra cho mình khi tự kiểm điểm.

Chúng tôi đưa ra những điều rất chi tiết chỉ vì một nguyên nhân duy nhất: nếu con người bắt đầu danh nghiệp bằng con đường phục vụ, thì trong hoạt động của mình, anh ta không thể tránh khỏi một vấn đề nào trong số những vấn đề đã nêu. Cả những người đã đánh mất hết của cải, cả những người mới chỉ bắt đầu kiếm tiền đều không có cách nào ngoài con đường bán dịch vụ. Vì thế rất cần phải biết cách cư xử trong trường hợp này hay trường hợp khác, biết cách đạt hiệu quả cao nhất.

Quyển sách này không chỉ giúp bạn trên thị trường dịch vụ, nó còn giúp bạn có được lời khuyên của những người thông minh và giỏi giang. Quyển sách này vô giá đối với các giám đốc và người điều hành, cán bộ quản lý và ông chủ tạo công ăn việc làm, cũng như những người cần lựa chọn cán bộ và lãnh đạo có hiệu quả. Các bạn không tin à? Hãy trả lời hai mươi tám câu hỏi và tự mình hiểu ra điều đó.

TIỀN À? ĐỪNG NGẠI NHẶT

Giờ đây, khi chúng ta đã phân tích những nguyên tắc làm cho tiền tự chảy vào tay ta, chúng ta đương nhiên phải đặt cho mình câu hỏi sau: Tìm đâu ra khả năng phù hợp để áp dụng những nguyên tắc này? Tuyệt! Ta hãy xem nước Mỹ đã cho những người có nguyện vọng làm giàu - giàu to hay giàu tương đối - được những gì.

Mỗi người trong số chúng ta phải nhớ rằng ta đang sống ở một đất nước mà bất cứ một người công dân tôn trọng luật pháp nào cũng được tự do suy nghĩ và tự do hành động, và ở những nơi khác trên thế giới có nằm mơ cũng không thấy. Phần lớn chúng ta chưa bao giờ sử dụng hết những ưu thế của sự tự do này. Đơn giản là chưa bao giờ chúng ta so sánh tự do của mình với những quyền hạn nghèo nàn mà người nước khác được hưởng.

Chúng ta được tự do tư tưởng, tự do lựa chọn và thu nhận học vấn, tự do tín ngưỡng, tự do hoạt động chính trị, tự do lựa chọn doanh nghiệp, nghề nghiệp và chức vụ, tự do tư hữu vô hạn, tự do tích lũy của cải tài sản mà không sợ các loại tư tưởng hệ khác nhau, tự do tập trung vào tay một người tất cả số của cải kiếm được, tự do thay đổi chỗ ở, tự do hôn nhân, tự do của những tài năng ngang nhau bất chấp sự khác biệt về chủng tộc, tự do đi lại, tự do ăn uống và tiêu dùng, tự do vươn tới bất kỳ một địa vị xã hội nào mà chúng ta mong muốn, không loại trừ cương vị Tổng thống Hợp chủng quốc Hoa kỳ.

Chúng ta còn có những tự do khác nữa, nhưng chỉ riêng những tự do kể trên cũng đủ cho thấy điều chủ yếu nhất tạo nên cơ sở lựa chọn khả năng phong phú. Có thể người ta không thấy rõ lắm những tự do này bởi vì nước Mỹ là nước duy nhất đảm bảo cho công dân của mình, từ người sinh ra tại nước Mỹ hay người được nhận quốc tịch, những tự do mà thế giới có thể nghĩ ra.

Tiếp theo, ta hãy liệt kê những thành quả tốt lành mà tự do đưa lại. Lấy ví dụ một gia đình Mỹ trung bình (tức là gia đình có thu nhập năm trung bình), ta hãy tính phần thu nhập từ tổng sản phẩm quốc dân đến với từng thành viên gia đình. Sau tự do suy nghĩ và tự do hành động là ba nhân tố quan trọng sống còn: ăn, mặc và ở.

Ăn: tự do toàn diện của chúng ta cho phép mỗi gia đình trung bình lựa chọn đồ ăn thức uống đủ số lượng cần thiết và với giá cả hợp lý.

Mặc: trên lãnh thổ nước Mỹ người phụ nữ nào cũng có thể chọn quần áo hợp thị hiếu và hợp tất cả các thông số khác, có thể chi tiêu cho mình không dưới năm trăm đôla mỗi năm. Còn nam giới thì khỏi phải nói!

Ở: một gia đình Mỹ trung bình dứt khoát có căn hộ đầy đủ mọi tiện nghi, có hệ thống sưởi, điện, gas.

Bánh ăn sáng của các gia đình được chuẩn bị trong lò nướng điện giá vài đôla. Căn hộ được tổng vệ sinh là nhờ máy hút bụi chạy điện. Trong bếp và nhà tắm lúc nào cũng có nước nóng. Tủ lạnh sẵn sàng. Điện giúp phụ nữ quấn tóc, giặt và là quần áo. Chỉ cần cắm phích - và điện sẵn sàng phục vụ bạn. Nam giới thì có máy cạo râu điện. Có thể đón tiếp khách từ khắp thế giới, nếu muốn thì 24 trên 24. Trong nhà còn những tiện nghi khác nữa, nhưng chỉ những cái đã kể cũng đủ cho phép hình dung xem nền tự do nước Mỹ đem lại cho ta những gì.

Chúng tôi chỉ nhắc tới ba điểm thiết yếu nhất: ăn, mặc, ở. Một gia đình Mỹ trung bình còn được hưởng nhiều ưu đãi và lợi thế khác mà không đòi hỏi phải nỗ lực bất thường gì ngoài ngày công lao động tám tiếng.

Một người Mỹ trung bình đã được đảm bảo quyền lợi về nhà ở mà trên thế giới không đâu có. Anh ta có thể gửi tiền vào nhà băng và tin tưởng chắc chắn rằng ban quản trị sẽ giữ gìn được nó, thậm chí trong trường hợp khủng hoảng tài chính cũng sẽ đền bù đầy đủ cho anh ta. Nếu một người Mỹ muốn đi đến một nơi nào đó, anh ta chẳng cần hộ chiếu, chẳng cần xin phép. Anh ta muốn đi đâu thì đi và quay về khi nào thích. Hơn nữa, anh ta có thể đi bằng tàu hỏa, xe hơi riêng, ôtô buýt, máy bay, tàu thuỷ - miễn sao ví tiền của anh ta cho phép.

H^Y TIN VÀO TƯ BẢN

Chúng ta thường nghe các chính khách nói về tự do ở nước Mỹ. Đặc biệt là khi họ cần lá phiếu của cử tri. Nhưng rất hiếm người dành thời gian để phân tích cội nguồn của tự do này. Không có một mục đích riêng nào, không có điều gì bất bình, không có một động cơ dấu giếm nào, tôi có vinh dự được phân tích điều bí mật này, cái điều trừu tượng không nắm bắt được đã cho công dân nước Mỹ nhiều quyền lợi, nhiều khả năng tích lũy tiền, nhiều tự do hơn bất kỳ nước nào trên thế giới.

Tôi có quyền được nghiên cứu bản chất và nguồn gốc những sức mạnh tiềm ẩn đó, bởi vì tôi biết (và trước đây cũng đã biết) hàng trăm người đang tổ chức sức mạnh này, và những người đang chịu trách nhiệm khai thác sức mạnh đó.

Tên của ân nhân đó của loài người là TƯ BẢN!

Tư bản không chỉ là tiền bạc, mà còn bao gồm những nhóm người được tổ chức tốt, có kế hoạch sử dụng đồng tiền hiệu quả nhất để sản xuất hàng hóa cho người khác và đảm bảo thu nhập cho mình.

Những nhóm này thường bao gồm các nhà bác học, giáo viên, các nhà hóa học, các nhà phát minh, các nhà kinh tế, các nhà hoạt động xã hội, chuyên gia về giao thông vận tải, kế toán viên, luật sư, bác sĩ và nhiều chuyên gia khác nữa. Họ là những người khai phá, những người thử nghiệm - họ để lại dấu ấn và mở đường trong doanh nghiệp. Họ bảo hộ các trường học, bệnh viện, xây dựng cầu đường, ra báo, chịu phần chi phí lớn để duy trì chính phủ, không bỏ qua bất kỳ một chi tiết nhỏ nào cần cho tiến bộ của nhân loại. Nếu nói thật ngắn gọn thì các nhà tư bản là bộ óc của nhân loại, bởi vì họ vận hành công xưởng cho phép duy trì nền giáo dục, khai sáng và tiến bộ của văn minh nhân loại.

Tiền bạc không trí tuệ tiềm ẩn một nguy cơ lớn. Nhưng nếu sử dụng đúng, nó sẽ là thành phần hết sức quan trọng của nền văn minh.

Ý nghĩa quan trọng của việc tổ chức tư bản người nào cũng thấy rõ: hãy hình dung rằng mình có trách nhiệm nuôi sống gia đình mà trong túi không có một xu.

Để có chè, bạn phải sang Trung Quốc hoặc Ấn Độ; từ Mỹ sang hai nước đó - đường đi chẳng gần chút nào. Thậm chí nếu bạn bơi rất giỏi, bạn cũng sẽ hết hơi trước khi bơi đến đích. Nhưng giả sử bạn đến được tận nơi. Một vấn đề mới trỗi dậy: lấy đâu ra tiền?

Để có được đường, lại phải bơi đến bến bờ Tây Ấn hoặc lặn lội trong đồn điền củ cải đường bang Utah. Mà cái chính là đằng nào bạn cũng sẽ tay không trở về, bởi vì muốn sản xuất phải có cả nỗ lực lẫn tiền bạc. Chưa nói gì đến vấn đề tinh lọc, vận chuyển, đóng gói. . .

Giả sử kiếm trứng thì khá đơn giản - vì trại gà ở đâu đó không xa; nhưng bạn sẽ làm gì nếu bạn muốn uống nước bưởi? Đi Florida chăng?

Nếu bạn thích bánh mì, ít nhất phải đến Kansas. Nếu không phải là xa hơn.

Bỏng ngô, nếu bạn không muốn, thì có thể gạt ra khỏi thực đơn; để sản xuất được nó đòi hỏi quá nhiều điều phiền phức, kể cả máy chuyên dụng, mà tất cả những cái này đều đòi hỏi có tiền, tiền và tiền.

Nghỉ một chút, hãy bắt đầu một chuyến đi mới - lần này sang Nam Mỹ, ở đó bạn có thể hái một ít chuối. Trên đường về hãy rẽ vào trại sữa gần nhất để lấy một ít sữa và bơ.

Mệt chưa? Đó, nếu bạn chống chủ nghĩa tư bản, tất cả những điều mô tả ở trên sẽ là cách thức duy nhất để có thể chuẩn bị cho mình một bữa ăn sáng. Hãy ngẫm nghĩ về điều đó!

NỀN VĂN MINH NH]N LOẠI ĐƯỢC X]Y DỰNG BẰNG TƯ BẢN

Tổng số tiền cần để xây dựng đường sắt và đóng tàu, tức là mới chỉ để vận chuyển thực phẩm cho bữa ăn sáng, có thể làm loạn bất cứ óc tưởng tượng nào. Khoảng vài trăm tỷ đôla. Chưa nói đến việc thuê công nhân cho những con tàu ấy. Nhưng giao thông vận tải mới chỉ là phần nhỏ của nền văn minh hiện nay. Muốn vận tải gì thì cũng phải sản xuất ra nó cái đã. Còn việc chuẩn bị để sản phẩm có thể đưa ra bán được, bạn quên rồi sao? Đó là hàng triệu, hàng triệu đôla: máy móc, thiết bị, bao bì, vận chuyển, bảo quản, bán, cuối cùng là quảng cáo và cộng thêm vào đó là tiền lương cho hàng vạn người. Mà vạn là thế nào - phải hàng triệu người!

Không tàu thủy, không đường sắt nào hoạt động được nếu thiếu con người. Những thành tựu đó tượng trưng cho nền văn minh và đòi hỏi được vận hành có trình độ chuyên môn, có kiến thức đặc biệt về công nghệ, nói cách khác, đòi hỏi những người tài năng: có trí tưởng tượng, niềm tin, hưng phấn, dám quyết định và đủ kiên quyết. Những người đó chính là các nhà tư bản đấy! Hành động của họ được khích kệ bởi mong muốn xây dựng, tạo thành, phục vụ, thu lợi nhuận và tích lũy tài sản. Và vì họ có những hình thức phục vụ mà thiếu chúng thì cũng sẽ không có cả nền văn minh, cho nên họ đứng trên con đường đi tới của cải vĩ đại.

Để dễ hiểu hơn, tôi muốn thêm rằng những nhà tư bản ấy chính là những người bị bọn phê bình đường phố lên án và kể xấu. Họ là những người mà các loại cực đoan, cộng sản, kẻ cướp, các nhà chính trị bẩn thỉu và bọn táng tận lương tâm vẫn gào lên khắp nơi: nhìn kìa, bọn thú dữ, bọn cá mập Wall-street!

Các bạn hãy chú ý là tôi không phản đối và cũng không bênh vực một hệ thống kinh tế nào.

Mục đích của quyển sách này - mục đích mà tôi đã dành hơn nửa thế kỷ cho nó, - là cấp cho những ai mong muốn một triết lý tối ưu, những kiến thức tốt nhất giúp cho con người đạt được của cải mà anh ta mong mỏi.

ở đây tôi hơi đi sâu vào tính ưu việt của hệ thống tư bản chủ nghĩa do hai nguyên nhân.

Tôi cố chỉ ra rằng tất cả những ai muốn thành đạt đều phải thích nghi với điều kiện của hệ thống kiểm soát những con đường tiến đến tài sản các cỡ.

Tôi phải dùng màu sắc sặc sỡ để thể hiện các nhà chính trị, các nhà mị dân đang cố tình bôi đen chủ đề tranh luận trong các bài báo và

phát biểu của mình về vấn đề tư bản có tổ chức, dường như đây là một loại chất độc nào đó.

Chúng ta đang sống ở một nước tư bản. Đất nước chúng ta phát triển nhờ có tư bản. Và chúng ta, những người muốn được tất cả các quyền lợi, đòi hỏi tự do và khả năng, chúng ta, những người tìm kiếm của cải giàu sang cho tất cả mọi người, cần phải hiểu một điều - rằng sẽ không ai có được sang giàu và mọi khả năng nếu tư bản có tổ chức không đem lại lợi nhuận.

Chỉ có một phương pháp kiếm và gìn giữ của cải hợp pháp và đáng tin cậy - là cung cấp dịch vụ cần thiết cho mọi người. Không có hệ thống nào cho phép con người có được của cải hợp pháp bằng mánh khoé gian lận và không đưa lại cái gì đáng giá, dưới bất kỳ hình thức nào.

Ở ĐJU CÓ SỰ SUNG TÚC - Ở ĐÓ CÓ NHIỀU KHẢ NĂNG

Nước Mỹ tạo mọi khả năng cho những người trung thực làm giàu. Khi một người tạo ra cuộc chơi, người khác chọn địa điểm hành động. Người nào muốn trở thành giàu có cần phải tuân theo luật chơi.

Đừng bỏ lỡ khả năng ở một nước có những công dân giàu có, nơi hàng năm phụ nữ bỏ ra hàng triệu đôla để mua sắm son phấn và các loại mỹ phẩm khác.

Nếu bạn muốn kiếm tiền, hãy quan sát thật kỹ đất nước đang hàng năm vứt hàng trăm triệu đôla vào thuốc lá.

Đừng vội rời bỏ một đất nước, nơi mọi người tình nguyện, thậm chí đam mê, chi nhiều triệu đôla mỗi năm vào bóng đá, bóng chày và các dạng thể thao giải trí khác.

Hãy nhớ rằng đó mới chỉ là một số ít những nguồn của cải to lớn. Thế mà việc sản xuất, vận chuyển và bán ra - đã tạo công ăn việc làm cho hàng triệu con người đang hàng tháng lĩnh lương và cũng lại chi tiêu vào những nhu cầu thiết yếu hoặc xa xỉ.

Đừng quên rằng mặt sau của việc bán dịch vụ cá nhân trên thị trường là khả năng làm giàu nhanh không hạn chế. ở đây, tại nước Mỹ, tự do sẽ giúp thêm cho bạn. Không ai và không gì có thể ngăn cản bạn trong việc phát triển doanh nghiệp hoặc tổ chức công việc. Những người có tài và có kinh nghiệm làm giàu nhanh không thể tưởng tượng nổi. Những người ít gặp may hơn cũng giàu lên, nhưng không quá nhanh. Ai cũng có thể kiếm được phương tiện tồn tại bằng một công việc không khó nhọc lắm.

TÓM LẠI, BẠN Đ^ HIỂU TẤT CẢ CHƯA?

Cơ hội bao giờ cũng đi trước bạn. Hãy quay mặt lại đón nhận cơ hội. Hãy lựa chọn những gì cơ hội trao cho, lập kế hoạch, thực hiện và tuân theo kế hoạch đó với một sự kiên trì cần thiết. Nước Mỹ tư bản sẽ lo phần còn lại. Bạn có thể hoàn toàn yên tâm: nước Mỹ tư bản sẽ cho mỗi người một dịp may để phục vụ và giúp tích lũy số tiền xứng đáng với sự phục vụ của anh ta.

Hệ thống của chúng ta chưa từ chối ai về quyền này, nhưng nó không hứa hẹn và không thực hiện không điều gì, bởi vì bản thân hệ thống cũng phải chịu sự kiểm soát ngặt nghèo của các quy luật kinh tế, và những quy luật này không bao giờ chấp nhận có thể nhận được cái gì đó mà không phải cống hiến.

Suy nghĩ cần ghi chép

Bốn nguyên tắc sẽ giúp bạn hình thành đội ngũ những người có đầu óc, nhóm người mà ta gọi là Ngài Trí tuệ hay còn gọi là Trung tâm não bộ. Trung tâm này sẽ làm cho khả năng về tài chính của bạn tăng lên không ngờ.

Hãy lựa chọn những người có thể tiếp thêm cho bạn sự hào hứng để làm việc, chia sẻ với bạn công việc cần có đầu óc, cùng thể hiện và nâng niềm tin của chính bạn.

Hãy áp dụng vào thực tế mười một nguyên tắc lãnh đạo có uy tín; hãy nhớ về mười nguyên nhân dẫn đến thất bại của các thủ lĩnh và sáu lĩnh vực hoạt động cần có những người lãnh đạo kiểu mới, về năm biện pháp để có được công việc mình mong muốn trong mọi lĩnh vực hoạt động.

Khi viết đơn đề nghị hãy kèm theo kế hoạch hành động - và mọi cánh cửa sẽ mở ra trước mắt bạn! Các ông chủ sẽ tự mời bạn làm những công việc lương cao!

Sự phồn vinh thịnh vượng của nước Mỹ dựa trên cơ sở tư bản, và về nguyên tắc, hoàn toàn không khó dành cho mình một phần đáng kể từ chiếc bánh vô tận này.

THÀNH CÔNG KHÔNG CẦN BIỆN BẠCH. THẤT BẠI THÌ CHẲNG CÒN GÌ ĐỂ BIỆN BẠCH.

Chương VIII

Bạn sẽ thấy quyết định hiện ra qua ý kiến như thế nào và phải thi hành quyết định đó như thế nào. Bạn sẽ hiểu cần phải thu lợi ích, lợi nhuận như thế nào và vào lúc nào.

BƯỚC THỨ BẢY VƯƠN TỚI CỦA CẢI: QUYẾT ĐỊNH

Tôi đã phân tích 25.000 trường hợp thất bại. Và đã phát hiện ra một điều rằng việc càng lớn thì sự thiếu kiên quyết càng trở nên nguy hiểm.

Mỗi một người trong số chúng ta đều phải đấu tranh với thói quen gác lại.

Khi đọc hết quyển sách này bạn sẽ có dịp kiểm tra xem mình có khả năng quyết định nhanh và cụ thể không, - bởi vì phải vận dụng những nguyên tắc trình bày ở đây vào thực tế!

Tiểu sử về những gia tài lớn có rất nhiều điểm giống nhau: các chủ nhân đều ra quyết định rất nhanh, nhưng thay đổi quyết định thì rất chậm và thận trọng. Còn tất cả những người thất bại thì rất giống nhau ở điểm ngược lại: họ quyết định rất chậm, nhưng thay đổi quyết định thì rất nhanh và thường xuyên.

Ngài Ford có thói quen quyết định rất nhanh và rất ghét thay đổi, đến nỗi đã hình thành huyền thoại về sự ương bướng và cứng đầu của ông ta. Người ta cho rằng chính tính cách này đã thúc đẩy ông tiếp tục sản xuất xe hơi model T (loại xe hơi xấu xí dị dạng nhất trên thế giới), trong khi tất cả các cố vấn và nhiều khách hàng đều đòi phải thay. Cũng có thể trong trường hợp này ngài Ford chậm

cải tiến, nhưng mặt khác, có phải chăng chính sự cứng rắn này đã đem lại cho ngài nhiều triệu đôla? Và sự bướng bỉnh ngoan cường bảo vệ quyết định có hơn hẳn sự lần lữa và giao động từ thái cực này sang thái cực khác không?

HỌ CỨ KHUYÊN, NHƯNG NGƯỜI PHẢI SỐNG CHÍNH LÀ BẠN!

Những người ít tiền thường hay bấu víu vào lời khuyên của người khác. Họ cho phép báo chí và những người hàng xóm lắm điều suy nghĩ thay cho mình. Lời khuyên chính là loại hàng hóa rẻ tiền nhất trên thế giới. Cứ hỏi một người bất kỳ - anh ta sẽ tặng bạn cả đống lời khuyên. Nhưng nếu bạn quyết định dựa trên cơ sở ý kiến của người khác, thì bạn sẽ chẳng thành công trong bất cứ việc gì, đặc biệt nếu bạn muốn biến ước mơ thành tiền bạc.

Còn nếu như bạn không thể thiếu được sự khuyên bảo của người khác, thì cũng có thể vì chính bạn chẳng có ước mơ gì?

Đừng thông báo cho ai công việc của mình trừ các thành viên Trung tâm não bộ của bạn. Đương nhiên, khi lựa chọn các thành viên này, cần chắc chắn rằng họ hiểu và nhất trí với mục tiêu của bạn. Bạn bè và họ hàng gần gũi nhiều khi do vô tình mà ngáng chân bạn bằng ý kiến hoặc sự giỡn cợt của mình. Hàng vạn người đau khổ thiếu tự tin chỉ vì những lời đùa và xét đoán đôi khi không ác ý nhưng không kém phần ngu xuẩn của người khác.

Nói cho cùng thì bạn có cái đầu riêng của mình - hãy để cho bộ óc của mình tự quyết định. Còn nếu để làm được việc đó bạn cần có các dữ kiện hoặc thông tin từ người khác, thì hãy tìm hiểu tất cả những gì bạn cần nhưng đừng hé mở mục tiêu của mình.

Có một điểm rất đặc trưng cho mọi người là khi biết một điều gì đó, người ta hay tỏ ra rằng mình biết tất cả mọi điều và còn biết hơn thế nữa. Những người như vậy rất thích nói chuyện. Còn bạn, nếu bạn muốn học cách quyết định nhanh, tốt hơn hết là hãy tập trung và im lặng. Người nói nhiều là người làm ít. Nếu bạn nói nhiều hơn nghe, thì trước hết, bạn sẽ ít tiếp nhận được điều bổ ích, hai nữa, thể nào bạn cũng để hở kế hoạch của mình với những người đang mong muốn lợi dụng điều này để cho bạn vào bẫy. Bởi vì người ta rất hay ghen tị.

Và bạn hãy hình dung rằng bạn nói rất nhiều khi có mặt một người thật sự thông minh mà bạn đang muốn hợp tác. Anh ta sẽ nhanh chóng xác định trình độ kiến thức thực chất của bạn hoặc thấy bạn trống rỗng. Vì thế, hãy làm theo quy tắc: im lặng và kiềm chế.

Đừng quên một điều rằng không ai từ chối triển vọng trở thành người giàu có. Vì vậy, nếu bạn hào phóng chia sẻ những dự định của mình, đừng ngạc nhiên là trong số những người nghe, có ai đó sẽ thực hiện trước (cựu!) kế hoạch của bạn. Cho nên, quyết định đầu tiên của bạn phải là: tai - dỏng lên, miệng - khóa chặt. Để nhắc nhở mình, hãy viết bằng chữ to và treo lên chỗ dễ nhìn thấy những lời như sau: cái gì biết - hãy kể cho thế gian nghe. Nhưng trước hết, hãy hành động! Hoặc như sau: Đánh giá con người không phải bằng lời nói, mà bằng việc làm của họ.

LỊCH SỬ ĐƯỢC VIẾT NÊN NHƯ THẾ NÀO?

Thông thường những quyết định lớn đòi hỏi không ít sự dũng cảm và đôi khi mạo hiểm đến tính mạng. Điều này gắn liền với tất cả những quyết định vĩ đại trong lịch sử phát triển của nền văn minh nhân loại.

Bản Tuyên ngôn nhân quyền nổi tiếng mang lại tự do cho dân da màu nước Mỹ đã được Tổng thống Lincoln quyết định công bố trong khi ông hiểu rất rõ rằng hàng ngàn bạn bè và những người đang ủng hộ ông về mặt chính trị sẽ quay lưng lại với ông.

Quyết định của nhà triết học Socrates uống cạn bình thuốc độc chứ không rời bỏ quan điểm của mình là một quyết định đầy dũng cảm. Bao thế kỷ đã trôi qua, nhưng chính nhờ có ông mà hôm nay chúng ta có được quyền tự do ngôn luận và tự do tư tưởng.

Khi tướng Robert E.Lee ly khai Liên bang và gan dạ quyết định đứng về phía miền Nam, ông hiểu hơn ai hết rằng điều này có thể đáng giá mạng sống của ông và ít nhất cũng cướp đi không ít sinh mạng của lính tình nguyện.

TRƯỜNG HỢP XẢY RA Ở BOSTON

Nhưng quyết định quan trọng nhất đối với nhân dân Mỹ đã được thông qua ngày 4 tháng 7 năm 1776 tại Philadelphia, khi năm mươi sáu chính khách đặt bút ký vào một văn bản có khả năng đem lại tự do cho nước Mỹ hoặc giá treo cổ cho cả năm mươi sáu người!

Tất nhiên là bạn đã nghe câu chuyện nổi tiếng này, nhưng chưa chắc rút ra được bài học.

Lịch sử . . . chúng ta biết lịch sử như người ta đã giảng dạy cho chúng ta. Chúng ta nhớ ngày tháng và tên tuổi của những người chiến đấu: Valley Forge và Yorktown; George Washington và quận công Cornwallis. Nhưng chúng ta có biết gì về những sức mạnh thực tế đứng sau những tên tuổi này, về những ngày tháng và sự

kiện đã mang lại tự do cho nước Mỹ từ trước khi quân đội của George Washington tiến đến Yorktown không?

Bạn không thể tìm thấy trong bất kỳ tiểu thuyết lịch sử nào một chút nhắc nhở về sức mạnh vô địch này, sức mạnh đã đẻ ra và mang lại tự do cho một dân tộc mà số phận đã định đoạt sẽ tiếp tục con đường và định ra các chuẩn mực về sự độc lập cho tất cả các dân tộc trên thế giới. Và đó là một bi kịch. Bi kịch là vì lẽ ra chính sức mạnh này phải được mọi người sử dụng để khắc phục những khó khăn và bắt cuộc đời phải trả cho mình những gì mình đáng được hưởng.

Ta hãy xem xét lại một lần nữa những sự kiện làm nảy sinh sức mạnh này. Thành phố Boston, ngày 5 tháng 3 năm 1770. Lính Anh đi tuần trên phố, đe dọa dân thuộc địa bằng sự có mặt của mình. Dân chúng bất bình - họ ném đá và những lời mỉa mai, cho đến khi viên sĩ quan ra lệnh: Chuẩn bị chiến đấu!

Bắt đầu một trận đánh nhau, nhiều người chết và bị thương. Toàn dân bất bình. Để thảo luận về sự kiện này, Hội đồng tỉnh gồm những người có uy tín nhất đã nhóm họp. Hai người trong số đó là John Hancock và Samuel Adams đã có những bài diễn văn rất bạo dạn. Họ đòi phải có những biện pháp kiên quyết để đuổi lính Anh ra khỏi Boston.

Ta có đủ căn cứ để cho rằng quyết định chín trong đầu hai người này đã mở đầu cho nền tự do nước Mỹ. Đây là một quyết định nguy hiểm, bởi vì cứ thử nghĩ mà xem, nó đòi hỏi biết bao nhiêu lòng gan dạ và niềm tin. Samuel Adams được giao nhiệm vụ đến gặp tỉnh trưởng Hutchinson đòi rút quân Anh ra khỏi thành phố. Yêu cầu đã được chấp nhận - quân đội rút ra khỏi Boston, nhưng sự cố vẫn chưa được giải quyết hoàn toàn. Nó khởi đầu cho một quá trình sau này dẫn đến sự thay đổi hướng phát triển của cả nhân loại.

MỘT BỘ ÓC - TỐT, HAI - CÒN TỐT HƠN

Richard Henry Lee trở thành nhân vật đáng chú ý trong câu chuyện của chúng ta vì ông thường xuyên trao đổi thư từ với Samuel Adams. Những người tiên phong này chia sẻ với nhau những lo ngại và hy vọng về sự ấm no hạnh phúc của nhân dân tỉnh mình. Trong khi trao đổi thư từ, ngài Adams nảy ra ý nghĩ rằng chính việc trao đổi thư từ giữa đại diện của tất cả mười ba thuộc địa có thể thúc đẩy sự kết hợp điều hành mọi nỗ lực cần thiết để thực hiện nhiệm vụ đặt ra. Hai năm sau vụ đụng độ với lính Anh tại Boston (tháng 3/1772), S. Adams đề nghị Hội đồng thành lập Uỷ ban thư tín gồm nhiều phóng viên từ tất cả các thuộc địa, hữu nghị hợp tác vì quyền lợi của các thuộc địa Mỹ thuộc Anh.

Thực chất, đó là lần đầu tiên hình thành sức mạnh có tổ chức đem lại tự do cho bạn và tôi: Trung tâm não bộ bao gồm S. Adams, R.Lee và J.Hancock được hình thành. Trước đó dân thuộc địa khắp nơi nổi lên chống lại quân đội Anh một cách lộn xộn, giống như trong sự kiện Boston nói trên, nhưng nói chung, ích lợi chẳng có mấy. Vì thiếu Trung tâm não bộ hướng dẫn các lực lượng riêng lẻ và đoàn kết sức mạnh của mọi trái tim, khối óc và tâm hồn để giải quyết vấn đề duy nhất của mọi thuộc địa - vấn đề quan hệ với nước Anh.

Trong lúc đó, người Anh cũng không để phí thời gian vô ích. Kế hoạch của họ không mang tính tự phát mà xuất phát từ một trung tâm điều hành chung. Kế hoạch của họ được củng cố bằng tài chính và quân đội có tổ chức.

QUYẾT ĐỊNH LÀM THAY ĐỔI TIẾN TRÌNH LỊCH SỬ

Thay cho Hutchinson, tỉnh trưởng Massachusetts mới được bổ nhiệm là ngài Gage, người quyết định dùng trấn áp để chấm dứt

hoạt động đối lập. Nhằm mục đích này, tỉnh trưởng Gage cử người đến gặp Samuel Adams. Để hiểu rõ hơn điều gì đã xảy ra, ta hãy nghe một phần đối thoại giữa S.Adams và đại tá Fenton.

Đại tá Fenton: Nhân danh tỉnh trưởng Gage, thưa ông Adams, tôi xin thông báo cho ông rằng ngài tỉnh trưởng có toàn quyền thương lượng về những điều kiện để ông đồng ý rời bỏ đối lập trở về với Chính phủ. Ngài tỉnh trưởng hết lòng khuyên ông không nên tiếp tục làm cho ngài không hài lòng. Hành động của ông, theo chứng thư do Vua Henry VIII ban hành, hoàn toàn có thể rơi vào điều khoản rằng những người phạm tội phản bội hoặc không chịu báo cáo về sự phản bội có thể bị đưa về Anh để chờ ra tòa trong trường hợp tỉnh trưởng của tỉnh đó đệ đơn thỉnh cầu. Nhưng nếu ông thay đổi xu hướng chính trị, thì chẳng những cá nhân ông sẽ được thỏa mãn, mà còn có thể khôi phục quan hệ với nhà vua.

Samuel Adams phải đứng trước sự lựa chọn: hoặc nhận hối lộ và rời bỏ hàng ngũ đối lập, hoặc tiếp tục đấu tranh với nguy cơ có thể bị treo cổ. Đã đến lúc, đúng hơn là đã đến thời điểm Adams phải ra một quyết định mang tính chất sống còn. Và Adams . . . bắt đại tá Fenton hứa danh dự rằng ông ta sẽ chuyển nguyên văn câu trả lời đến ngài tỉnh trưởng.

Ông nói như sau: Đại tá có thể nói với ngài tỉnh trưởng rằng tâm hồn tôi từ lâu đã sống trong hoà bình với vua của những ông vua, và không một ý kiến riêng của ai có thể buộc tôi rời bỏ sự nghiệp chính nghĩa của đất nước tôi. Và đại tá cũng hãy chuyển đến ngài tỉnh trưởng Gage lời Samuel Adams khuyên không nên tiếp tục thóa mạ tình cảm của một dân tộc đã bị dồn đến chân tường.

Nhận được câu trả lời cay độc của Adams, tỉnh trưởng phát điên lên và ra thông cáo như sau: Nhân danh nhà vua, tôi kêu gọi và hứa sẽ khoan hồng cho những người hạ vũ khí và quay về thi hành nghĩa vụ của những công dân hiền lành. Samuel Adams và

John

Hancock có những hành vi quá đê tiện không thể mong gì khác ngoài hình phạt, bị loại khỏi tên những người có thể hy vọng được khoan hồng.

Theo cách nói hiện đại, S.Adams và J.Hancock bị đưa vào sổ đen. Lời đe dọa giận dữ của tỉnh trưởng đã thúc đẩy họ đi đến một quyết định khác không kém phần nguy hiểm. Họ lập tức bí mật tập trung những người trung thành nhất của mình. Sau khi mọi người đã đủ mặt, Adams khóa cửa phòng, cất chìa khóa vào túi và tuyên bố với mọi người rằng hoàn toàn đã đến lúc triệu tập đại hội của những người dân thuộc địa. Và sẽ không ai rời bỏ căn phòng này cho đến khi ra được quyết định!

Mọi người lo lắng. Cân nhắc mọi hậu quả có thể của bước đi cơ bản này. Nghi ngờ tính sáng suốt của quyết định quá cụ thể và lại khiêu khích đối với nhà vua này. Song trong số đó có hai người miễn dịch sợ hãi và bất chấp khả năng thất bại - đó là J.Hancock và S.Adams. Với tác động của trí tuệ mạnh mẽ của họ, tất cả mọi người đều nhất trí rằng Uỷ ban thư tín phải làm tất cả mọi điều cần thiết để ngày 5 tháng 9 năm 1774 tổ chức Đại hội toàn lục địa lần thứ nhất tại Philadelphia.

Hãy nhớ ngày tháng này. Nó còn quan trọng hơn cả ngày 4 tháng 7 năm 1776, bởi vì nếu không có quyết định tổ chức Đại hội toàn lục địa ấy, thì chưa chắc đã có bản Tuyên ngôn độc lập.

Trước ngày họp đại hội, thủ lĩnh một vùng khác cũng có những trăn trở sáng tạo khi cho ra đời Quan điểm chung về quyền của nước Mỹ thuộc Anh. Đó là Thomas Jefferson tỉnh Virginia, người mà quan hệ với quận công Dunmore (đại diện của nhà vua tại Virginia) cũng căng thẳng không kém gì quan hệ giữa J.Hancock và S.Adams với tỉnh trưởng của họ.

Sau khi đăng bản Quan điểm chung về quyền . . . nổi tiếng, T. Jefferson được thông báo rằng ông phải chịu hình phạt vì bị buộc tội phản bội quốc gia đối với chính phủ Anh quốc. Nghe lời đe dọa này, Patrick Henry, một trong số những đồng chí của Jefferson đã táo bạo phát ra câu nói lừng danh thể kỷ: Nếu đó là phản bội thì hãy phản bội tối đa.

Trong thời gian hai năm làm việc - có ngắt quãng - của Đại hội toàn lục địa lần thứ nhất, chính những người này, những người không nắm chính quyền, không có lực lượng quân sự, không có tiền, đã thảo luận về số phận của thuộc địa, cho đến ngày 7 tháng 6 năm 1776, khi ông Richard Henry Lee đứng lên phát biểu:

Thưa các ngài! Tôi cho rằng Hợp chủng thuộc địa cần phải và có quyền trở thành quốc gia độc lập, phải thoát khỏi mọi hình thức phụ thuộc vào nhà vua Anh và mọi quan hệ chính trị giữa Mỹ và Anh phải bị huỷ bỏ.

THOMAS JEFFERSON ĐỌC DÕNG DẠC

Đề nghị táo bạo của ngài Lee được thảo luận sôi nổi, và cái chính là rất lâu, đến nỗi chính ông bắt đầu thấy sốt ruột. Vài ngày sau ông xin được phát biểu và tuyên bố rắn rỏi: Thưa ngài Chủ tịch! Đề nghị của tôi được thảo luận đã mấy ngày. Nhưng đây là lối thoát duy nhất của chúng ta. Thế thì tại sao, thưa Ngài, chúng ta còn giao động và lần lữa gác quyết định lại? Hãy để cho cái ngày tuyệt vời này là ngày sinh của nước Mỹ cộng hòa. Hãy để cho nước Mỹ đứng dậy - không phải để phá phách và đánh chiếm - mà để tái tạo hòa bình và luật pháp.

Trước khi tuyên bố được đưa ra để biểu quyết, R.H.Lee buộc phải quay về Virginia vì người nhà ốm nặng. Trước khi đi, ông chuyển việc này lại cho bạn mình là Thomas Jefferson, người đã hứa sẽ đấu tranh cho đến khi đạt kỳ được kết quả mới thôi. Và sau đó

không lâu, ngài chủ tịch Đại hội Hancock đã bổ nhiệm T. Jefferson làm chủ tịch Uỷ ban dự thảo Tuyên ngôn độc lập.

Văn kiện này được thảo ra, và ngày 23 tháng 6, Đại hội xét duyệt bản dự thảo lần đầu tiên. Sau vài ngày thảo luận và hiệu chỉnh, bản Tuyên ngôn đã được thông qua. Ngày 4 tháng 7 năm 1776, trước Đại hội, Thomas Jefferson dõng dạc đọc quyết định chưa từng có trong lịch sử loài người:

Khi một dân tộc cảm thấy cần phá bỏ mọi quan hệ chính trị trói buộc họ với một dân tộc khác và chuyển sang trạng thái bình đẳng, có chủ quyền mà luật pháp và Thượng đế đã dành cho họ, sự tôn trọng ý kiến thế giới đòi hỏi dân tộc đó phải tuyên bố nguyên nhân thúc đẩy họ dành quyền độc lập . . .

Khi T. Jefferson kết thúc, văn kiện được thông qua và năm mươi sáu người đàn ông đã ký tên, và mỗi người trong số họ, cùng với chữ ký của mình, đã đặt cược sinh mạng của chính mình. Nhờ có quyết định này đã ra đời một dân tộc bằng sự tồn tại của mình khẳng định quyền tự quyết của các dân tộc khác.

Bạn hãy phân tích các sự kiện dẫn đến việc thông qua bản Tuyên ngôn độc lập, và bạn sẽ hiểu rằng quốc gia mạnh và đáng kính của thời hiện đại đã được sinh ra khi năm mươi sáu người đàn ông thuộc Trung tâm não bộ xác định số phận quốc gia đó. Chính quyết định của họ đã đảm bảo thành công cho quân đội của Washington, bởi vì tinh thần của quyết định đó thấm nhuần con tim mỗi một người lính, bởi vì tinh thần đó không chấp nhận từ thất bại.

Chính sức mạnh tinh thần đã dẫn dân tộc đến với tự do này rất cần để hình thành sự cứng rắn trong tính cách. Những nguyên tắc mô tả trong quyển sách này là các bộ phận cấu thành của sức mạnh đó. Trong câu chuyện về Tuyên ngôn độc lập có thể tách ra rất rõ. Đó

là mong muốn, quyết định, niềm tin, kiên quyết, Trung tâm não bộ và tổ chức lập kế hoạch.

SỨC MẠNH CỦA TRÍ TUỆ ĐƯỢC RÈN LUYỆN

Làm quen với triết lý của quyển sách này, bạn đã gặp nhận định rằng ý nghĩ, củng cố bằng mong muốn đam mê, có xu hướng biến thành tương đương vật chất của mình. Còn gì có thể khẳng định sự đúng đắn của những lời này tốt hơn câu chuyện vừa kể hay lịch sử thành lập Liên hiệp Thép Mỹ?

Bạn muốn hiểu phương pháp luận thành công? Trước hết, đừng tìm kiếm phép nhiệm màu, bởi vì . . . không có phép màu nào cả. Chỉ có những quy luật muôn đời của thiên nhiên mà ai đủ niềm tin và lòng dũng cảm áp dụng cũng sẽ nắm được. Việc gì - giành tự do hay tích lũy tư bản - cũng vậy thôi.

Thủ lĩnh trong bất cứ lĩnh vực nào cũng quyết định rất nhanh và rõ ràng. Đây là nguyên nhân chủ yếu tại sao họ trở thành thủ lĩnh. Thế giới bao giờ cũng dành vị trí cho người mà lời nói và việc làm thể hiện: anh ta biết mình đi về đâu.

Thói quen thiếu cương quyết tiêm nhiễm vào con người từ khi còn trẻ. Nó trở thành căn bệnh kinh niên nếu chàng trai tốt nghiệp trường phổ thông và cao học mà không tự định cho mình mục tiêu. Nhiều thanh niên tìm bất cứ việc gì và vồ lấy chỗ làm đầu tiên gặp được. Những người đó bao giờ cũng là những người thiếu kiên quyết. 98% những người làm công ăn lương không biết cần đạt được địa vị mong muốn như thế nào, và nói chung làm thế nào để tìm ra ông chủ cung cấp việc làm.

Sự kiên định luôn luôn đòi hỏi lòng dũng cảm, đôi khi - rất lớn. Như chúng tôi đã nói, năm mươi sáu người đàn ông ký tên vào bản Tuyên ngôn độc lập đã đặt vào ván bài sinh mạng của chính mình. Nhưng, không thể độc lập về tài chính, không thể giàu sang, không thể thành công trong thương mại hay bất kỳ công việc yêu thích nào nếu không có cách tiếp cận chín chắn và hướng đích. Người nào mong muốn có tài sản cũng mạnh mẽ như Samuel Adams mong muốn tự do cho nước Mỹ, chắc chắn sẽ đạt được điều đó.

Suy nghĩ cần ghi chép

Thiếu cương quyết là nguyên nhân chủ yếu của mọi thất bại. Bộ óc của bạn, chứ không phải óc người khác, điều khiển thế giới của bạn. Quyết định năm 1776 tại Philadelphia đến ngày nay vẫn tiếp thêm sức mạnh và lòng tự tin cho nước Mỹ.

Tinh thần độc lập được chỉnh theo sóng của sức mạnh điều khiển thế giới.

Hãy kiên quyết với tính thiếu cương quyết - của mình và của người khác.

Để quyết định được hiệu quả, hãy phân tích xem người khác làm việc đó như thế nào.

Mong muốn tự do cháy bỏng sẽ đem lại tự do. Mong muốn giàu sang cháy bỏng sẽ đem lại sự giàu sang.

CƠ SỞ CỦA SỰ HÙNG MẠNH CHÍNH LÀ SỰ HÙNG MẠNH TRONG TÍNH CÁCH CÁ NHÂN.

Chương IX

BƯỚC THỨ T\M VƯƠN TỚI CỦA CẢI: SỰ KIÊN ĐỊNH

Sự kiên định - nhân tố chủ yếu trong quá trình biến mong muốn thành tương đương tiền tệ. Có thể cho rằng sức mạnh ý chí chính là cơ sở của sự kiên định.

ý chí kết hợp đúng với đam mê sẽ đem lại hiệu quả không ngờ. Thông thường người ta hay có quan niệm sai lầm về những người đã tích lũy được tài sản lớn: những người này bị coi là những tên kẻ cướp băng giá, ác độc và không biết thế nào là lòng thương hại. Người ta không hiểu nổi họ. Người ta không hiểu rằng cái mà họ có - đó chính là sức mạnh ý chí kết hợp với kiên định để đảm bảo đạt tới mục tiêu.

Phần đông mọi người khi có dấu hiệu bất lợi đầu tiên sẵn sàng từ bỏ ngay mục tiêu và ý định của mình. Và chỉ có rất ít người coi thường mọi khó khăn, chiến đấu đến cùng cho tới khi đạt được mục tiêu của mình mới thôi.

Trong từ kiên định không có gì mang nghĩa anh hùng. Nhưng những người có tính cách này giống như loại quặng dùng để nấu thép.

Chúng ta đã nói về mười ba nguyên tắc triết học giúp tạo ra của cải. Chỉ có thể xác định và áp dụng đúng đắn những nguyên tắc này khi bạn có lòng kiên định.

ĐIỂM YẾU - NẰM TRONG SỰ THIẾU KIÊN ĐỊNH

Nếu bạn làm theo chỉ dẫn của quyển sách này và cố áp dụng kiến thức thu được vào thực tế, tiêu chuẩn kiểm tra đầu tiên về tính kiên định của bạn sẽ là việc thực hiện sáu bước trình bày ở chương mong muốn.

Khi bạn còn chưa thuộc về nhóm ít ỏi những người có mục tiêu rõ ràng và kế hoạch đạt mục tiêu cũng cụ thể và rõ ràng không kém, hãy hết sức chú ý đọc chỉ dẫn. Cuối cùng bạn sẽ dứt bỏ được sự máy móc tẻ nhạt hàng ngày và không bao giờ nhìn lại chúng nữa. Cuộc sống không cho phép chúng ta hành động theo một sơ đồ cứng nhắc nào!

Thiếu kiên định là nguyên nhân thất bại phổ biến nhất. Kinh nghiệm của hàng ngàn người cho thấy rằng thiếu kiên định là điểm yếu nhất của phần đông trong số họ. Tuy nhiên, điểm yếu này có thể khắc phục nếu bạn có một số cố gắng nỗ lực. Tất cả phụ thuộc vào sự mong muốn của bạn.

Bất cứ một thành tựu nào cũng khởi đầu bằng mong muốn và ước mơ. Hãy thường xuyên nhớ đến điều đó. Cố gắng nhỏ đưa lại kết quả nhỏ, cũng như ngọn lửa yếu chẳng sưởi ấm được bao nhiêu. Nếu bạn phát hiện ra rằng mình thiếu kiên định thì cũng dễ chữa khỏi bất hạnh này: hãy đốt trong mình ngọn lửa mong muốn để cho nó thực sự cháy sáng.

Đọc hết quyển sách này, hãy quay lại chương Mong muốn và bắt đầu thực hiện ngay những chỉ dẫn về sáu bước biến tư tưởng thành tiền tệ. Lòng nhiệt huyết và sự hăng hái trong hành động của bạn sẽ là chỉ số tốt nhất nói lên lòng mong muốn tiền bạc của bạn mạnh (hoặc yếu) đến đâu. Nếu bạn thấy mình thờ ơ, bạn hãy biết rằng: bạn sẽ không bao giờ suy nghĩ bằng các phạm trù tiền tệ được và bạn sẽ không bao giờ trở thành triệu phú.

Những người mà bộ óc của họ hướng về của cải, hút tiền triệu cũng dễ dàng như đại dương hút nước khi thuỷ triều xuống.

Nếu bạn thiếu chính sự kiên định, hãy tập trung vào những chỉ dẫn nói về sức mạnh ý chí. Hãy vận dụng sức mạnh của Trung tâm não bộ, và bạn sẽ tạo được cho mình phẩm chất cần thiết này. Có những chỉ dẫn bổ sung ở chương nói về tự kỷ ám thị và tiềm thức. Hãy làm theo các chỉ dẫn cho đến khi trở thành thói quen và hình tượng rõ ràng về điều mong ước được hình thành trong tiềm thức. Từ lúc đó trở đi, tính kiên định sẽ trở thành đồng minh của bạn. Dù bạn ngủ hay thức, tiềm thức cũng sẽ làm nhiệm vụ của mình.

NẾU TƯ DUY - THÌ H^Y TƯ DUY BẰNG PHẠM TRÙ TIỀN TỆ

Một giọt mồ hôi - ba hạt thóc vàng. Muốn đạt kết quả, phải thực hiện nghiêm chỉnh tất cả các quy tắc - cho đến khi cố gắng trở thành điều dĩ nhiên, tức là bản năng thứ hai của bạn. Không còn cách nào khác để rèn luyện cho mình khả năng tư duy bằng phạm trù tiền tệ, khả năng mà bạn rất cần phải có.

Nghèo đói sẽ dính chặt vào những người mà nhận thức hướng về nghèo đói. Giàu sang cũng tuân theo quy luật như vậy. Nếu bạn không tư duy bằng phạm trù tiền tệ thì chẳng còn cách nào khác là chỉ suy nghĩ về sự nghèo nàn. Nó sẽ chiếm trong nhận thức của bạn chỗ đáng ra phải dành cho những ý nghĩ sang giàu. Trong nhận thức của bạn, nghèo đói có thể phát triển mà không cần bạn phải rèn luyện thói quen suy nghĩ như vậy. Khả năng tư duy bằng phạm trù tiền tệ thì ngược lại, cần luyện tập và tạo thói quen, nếu như con người ta sinh ra mà không có sẵn nó trong đầu.

Có hiểu được điều nói trên mới có thể hiểu được ý nghĩa của tính kiên định trong việc làm giàu. Thiếu tính kiên định, bạn sẽ thua

ngay từ khi chưa bắt đầu cuộc chơi. Tính kiên định khắc phục mọi khó khăn và luôn chiến thắng.

Giá trị của phẩm chất này rất rõ đối với những người đã có lần trong đời gặp cơn ác mộng, khi, tỉnh dậy khó khăn, bạn bỗng hiểu ra rằng mình không thể nào cựa quậy nổi. Hình như người ta bóp cổ bạn. Bằng những nỗ lực, ý chí kiên định, bạn bắt những nhón tay của mình cử động, đầu tiên ở một bàn tay, sau đó - ở bàn tay thứ hai. Tiếp tục cử động các ngón tay, bạn thúc đẩy cánh tay của mình cho đến khi nhấc được nó lên. Sau đó, bạn kiểm soát được bắp chân, v.v. . . cuối cùng, với nỗ lực lần chót và lớn nhất, bạn kiểm soát được toàn bộ cơ thể, đuổi cơn ác mộng. Nhưng chỉ làm được điều này nếu liên tục cố gắng, từng bước, từng bước.

NGƯỜI BẠN BÍ MẬT

Bây giờ bạn sẽ hiểu được rằng có thể thoát khỏi sức ỳ trong tư duy giống như thoát khỏi cơn ác mộng, có nghĩa là lúc đầu chậm, càng về sau kiểm soát ý chí càng tự tin hơn. Hãy kiên định, đặc biệt là lúc khởi đầu. Tính kiên định dứt khoát sẽ đem lại cho bạn thành công.

Nếu bạn cẩn thận chọn người cho Trung tâm não bộ của mình, nhất định trong số đó sẽ có người giúp bạn rèn luyện tính kiên định. Nhiều triệu phú làm như vậy khi thấy cần. Họ tập cho mình thói quen kiên định khi lâm vào những hoàn cảnh khó khăn thôi thúc.

Kiên định là sự bảo vệ tốt nhất chống lại những khó chịu không may. Dù thất bại có theo sát gót bạn nhiều đến đâu đi chăng nữa, kiểu gì rồi bạn cũng sẽ đạt tới đỉnh cao của bậc thang xã hội.

Có thể có cảm giác tồn tại một giám thị bí ẩn vô hình nào đó chuyên làm nhiệm vụ kiểm tra sức chịu đựng của mọi người bằng cách đặt ra cho họ những vấn đề khó giải quyết. Cảm giác này đặc biệt hay xuất hiện ở những người không chịu khuất phục khó khăn mà tiếp tục phấn đấu cho mục tiêu. ở những người mà xung quanh đều phải thốt lên: Chúng tôi biết là thế nào bạn cũng sẽ làm được mà! Chúng tôi tin ở bạn! Nhưng người bạn vô hình chưa bao giờ cho phép ai đạt thành công lớn mà không kiểm tra tính kiên định. Những người không vượt qua được thì không được chấm điểm. Những người qua được sự kiểm tra này đã nhận được phần thưởng hào phóng nhất - đạt mục tiêu của mình. Nhưng chưa hết! Cái họ nhận được lớn hơn nhiều chứ không đơn giản chỉ là sự bù đắp vật chất. Họ đã thu nhận cho mình kiến thức rằng mỗi thất bại đều mang trong mình hạt giống phát triển thuận lợi cho tương lai. Thực tế, trong cái rủi bao giờ cũng có cái may.

THẤT BẠI - CHỈ LÀ TẠM THỜI

Có những người bằng kinh nghiệm của mình biết rằng tính kiên định - đó là cả một tòa lâu đài. Trong lâu đài này họ phòng thủ chống lại mọi thất bại và ngang ngạnh thực hiện mong muốn của mình đến nỗi sớm muộn gì thất bại cũng phải xoay chuyển thành chiến thắng.

Chúng ta thường nhìn cuộc đời trong vai người đứng bên lề đường, ở đó thấy rất rõ bao nhiêu con người ngã xuống và không đứng dậy được nữa. Và chỉ rất ít người biết cách tiếp nhận thất bại như một cú huých đẩy ta đến những nỗ lực mới, không chịu thích nghi với những trò đùa ngu xuẩn cuộc đời quẳng cho ta. Nhưng lạy Trời, vẫn có một lực lượng im lặng và vô hình đến giải thoát những người tiếp tục vật lộn khi phần đông đã nản. Không có định nghĩa

nào thích hợp với nó hơn là sự kiên định. Và đã rõ: ai không có tính kiên định, người đó không nên nghĩ đến thành công.

Viết đến những dòng này, tôi dừng lại và nhìn quanh. Tôi nhìn thấy Broadway vĩ đại và huyền bí - cùng một lúc cả nghĩa trang Hy vọng và cổng chào Cơ hội. Người từ khắp thế giới đổ về Broadway tìm kiếm tiền bạc, giàu có, vinh quang và tất cả những gì được gọi là thành đạt. Thỉnh thoảng trong đám người diễu hành có ai đó vượt lên trước, và thế giới biết rằng lại có thêm một người chinh phục được Broadway. Nhưng không ai mau chóng đạt được điều này. Broadway quý trọng tài năng, gắn vinh quang cho thiên tài và hậu đãi tiền nong cho những người không run sợ trước những khó khăn.

Vậy là chúng ta đã tiến gần đến điều bí quyết - làm thế nào chinh phục được Broadway. Bí quyết này không tách rời sự kiên định! Bí quyết này nổi bật trong câu chuyện của Fannie Hurst, người phụ nữ đã chinh phục Con đường Trắng Vĩ đại nhờ lòng kiên định của mình. Cô đến Nữu-ước với hy vọng làm giàu bằng nghề viết văn. Thành công không vội đến gặp cô, nhưng dù sao thì cũng đã đến. Bốn năm đầu Broadway thử thách cô Herst. Ban ngày - cô làm việc, ban đêm - cô hy vọng. Khi hy vọng tiêu tan như sương mù buổi sáng, cô không nói: ừ, Broadway, mi đã thắng! không! Cô bảo: Được, Broadway, mi có thể quật ngã ai cũng được, nhưng người đó không phải là ta. Ta sẽ buộc mi phải đầu hàng.

Một nhà xuất bản (đó là nhà xuất bản báo Bưu điện chiều chủ nhật) đã gửi cho cô ba mươi sáu lá thư từ chối trước khi cô đập tan băng đá để đạt điều mình cần. Nhà văn khác hoặc một người trong bất kỳ lĩnh vực hoạt động nào khác chắc đã rời bỏ công việc ngay sau lần đầu tiên bị từ chối. Fannie đắp đường cho mình trong suốt bốn năm vì cô quyết định là mình sẽ chiến thắng.

Sau đó là sự kết thúc. Tà bùa bị đập vỡ, và giám thị vô hình cho điểm tốt - cô đã qua được thử thách về độ vững chãi.

Từ thời điểm đó trở đi, các nhà xuất bản tự tìm đường đến nhà cô. Tiền chảy về nhanh đến mức cô không kịp đếm. Sau đó, các nhà làm phim phát hiện ra cô, - và tiền nhiều như nước.

Tôi kể cho các bạn câu chuyện minh họa những khả năng của kiên định. Cô Fannie Hurst không phải trường hợp ngoại lệ. Ai thành đạt trước hết đều phải có tính kiên định. Broadway có thể cho cà-phê và bánh sandwich cho bất kỳ kẻ ăn mày nào, nhưng lại đòi hỏi tính kiên định ở những người đặt cược cao.

Kate Smith đọc những dòng này chắc sẽ nói : Amen. Bởi vì khi chị lên được sân khấu, chị đã hát nhiều năm mà không được công nhận. Broadway rất nghiêm khắc: Muốn hát à? Cứ việc, nếu hát được! Và chị đã hát vì chị biết làm việc này. Rốt cuộc thì Broadway cũng phải đầu hàng: Còn chờ đợi gì nữa? Nếu cô đã đứng vững được, thì hãy định giá và hãy làm việc. Và Smith phát giá của mình. Rất cao.

AI CŨNG CÓ THỂ TRỞ NÊN KIÊN ĐỊNH

KIÊN ĐỊNH - đó là trạng thái nhận thức của bạn, vì thế có thể rèn luyện được. Cũng như bất kỳ trạng thái nhận thức nào khác, kiên định dựa trên những nguyên tắc nhất định, cụ thể là:

DỰ ĐỊNH RÕ RÀNG. Biết mình muốn gì - đó có lẽ là giai đoạn đầu tiên và quan trọng nhất trong việc phát triển tính kiên định. Các tình huống quan trọng trong cuộc đời thúc đẩy vượt qua những khó khăn lớn.

MONG MUỐN. Làm người kiên định và không đánh mất phẩm chất này sẽ đơn giản hơn nhiều nếu bạn bị thôi thúc bằng một niềm đam mê nào đó.

TỰ TIN. Niềm tin rằng bạn biết cách theo đuổi công việc đến cùng sẽ giúp bạn thực hiện kế hoạch với sự kiên định cần thiết (bạn có thể rèn luyện tính tự tin bằng cách làm theo các nguyên tắc nói trong chương Tự kỷ ám thị).

KẾ HOẠCH XÁC ĐỊNH. Một kế hoạch được sắp xếp, thậm chí hoàn toàn không hiện thực và không thể thực hiện nổi, vẫn có khả năng tiếp thêm tính kiên định cho bạn.

PHÂN TÍCH TỈ MỈ. Dựa vào kinh nghiệm và quan sát để biết kế hoạch của mình hiện thực và đáng tin cậy - điều đó sẽ củng cố tính kiên định; ngược lại, đoán mò thay vì phân tích sẽ làm mất sạch tính kiên định.

HỢP TÁC. Thiện cảm, hiểu biết và hợp tác hài hoà sẽ luôn giúp phát triển tính kiên định.

SỨC MẠNH Ý CHÍ. Sự kiên định cũng được củng cố thêm bằng thói quen tập trung suy nghĩ để xây dựng kế hoạch đạt mục tiêu cụ thể.

THÓI QUEN. Kiên định là kết quả trực tiếp của thói quen và trở thành tính cách riêng. Một phần kinh nghiệm hàng ngày liên tục thấm dần vào nhận thức. Thuốc trị sợ hãi mạnh nhất là tỏ ra gan dạ nhiều lần. Ai đã ở mặt trận, trên tuyến đầu, hiểu điều này rất rõ.

TÍNH KIÊN ĐỊNH ĐƯỢC RÈN LUYỆN - QUA NHỮNG ĐỔI THAY

Trước khi chuyển từ phẩm chất kiên định sang đề tài khác, hãy xác định xem bạn khác những người khác ở điểm nào, và bạn còn cần

gì để có được phẩm chất quan trọng nói trên. Hãy suy nghĩ kỹ từng bước hành động, và bạn sẽ thấy được hết các khó khăn như trên lòng bàn tay mình. Hơn nữa, phân tích như vậy sẽ giúp bạn nhận biết mình rõ hơn. Dưới đây là danh sách điểm mặt những kẻ thù đang ngăn chặn bạn đến với thành công. Trong danh sách này bạn sẽ thấy không chỉ những triệu chứng chứng tỏ thiếu kiên định, mà cả những nhược điểm người mong muốn thành đạt cần phải khắc phục.

Không hiểu mình muốn gì.

Chần chừ, không quan trọng là có chính đáng hay không (bao giờ cũng có thể tìm ra hàng ngàn nguyên nhân biện bạch cho sự chần chừ).

Không thích tìm hiểu kiến thức chuyên sâu.

Giao động và thiếu cương quyết trong mọi công việc, quen đẩy trách nhiệm cho người khác thay vì tự mình chiến đấu để ra khỏi tình trạng khó khăn.

Thói quen đổ lỗi cho khách quan trong khi đáng ra phải lập kế hoạch cụ thể để giải quyết vấn đề.

Tự ái quá cao. Bệnh này hầu như không có thuốc chữa, và những người mắc bệnh này cũng khó hy vọng.

Thờ ơ và lãnh đạm, thể hiện ở chỗ sẵn sàng nhượng bộ trong bất cứ vấn đề nào mà không đấu tranh và kháng cự.

Thói quen buộc tội người khác trong những sai lầm riêng của chính mình và coi các tình huống bất lợi là tất yếu.

Thiếu sự đam mê có khả năng làm tất cả chuyển động, không có động cơ thôi thúc.

Sẵn sàng, đôi khi trở thành vội vã, chấm dứt công việc ngay khi mới xuất hiện dấu hiệu không thành (xem chương cuối Sáu dấu hiệu của sự sợ hãi).

Thiếu kế hoạch hành động cụ thể thảo ra trên giấy trong những trường hợp cần có sự phân tích tỉ mỉ.

Không tính toán đến việc phải thay đổi tư tưởng hoặc kế hoạch ban đầu, chụp giật nếu có cơ hội.

Chỉ muốn mà không đòi hỏi.

Quen với đói nghèo thay vì vươn tới giàu sang, thiếu hẳn lòng hiếu thắng: thiếu mong muốn tồn tại, làm và chiếm hữu.

Thói quen đàm đạo về những điều vụn vặt, đánh bạn với bọn đầu cơ nhỏ mọn, muốn có ngay tất cả mà không đánh đổi cái gì hoặc cống hiến rất ít; muốn thu nhiều lợi không đúng giá (thể hiện ở sự mạo hiểm cao, ký kết những hợp đồng giống áp-phe hơn là kinh doanh).

Sợ bị người khác phê phán và chỉ trích. Thông thường chỉ một ý nghĩ rằng người nào đó sẽ nghĩ gì, nói gì và làm gì đã đủ làm cho người này mất hết mọi khả năng suy nghĩ và hành động. Tên kẻ thù này cần được xếp đầu danh sách, bởi vì nó luôn tồn tại dưới hình thức này hay hình thức khác trong tiềm thức, và nhiều người thậm chí không biết đến sự tồn tại này (xem chương cuối Sáu dấu hiệu của sự sợ hãi).

PHÊ PH\N THÌ CHẲNG CÓ GÌ KHÓ

Chúng ta hãy xem xét các dấu hiệu. Phần đông mọi người phải sống dưới ảnh hưởng mạnh mẽ của họ hàng, bạn bè và xã hội, mạnh đến nỗi họ không thể sống cuộc sống riêng của mình và tự mình là mình chỉ vì sợ bị người khác phê phán.

Thí dụ, nhiều người sai lầm trong khi chọn chồng (hoặc vợ) và đành cam chịu suốt đời bất hạnh và không thỏa mãn, vì sợ rằng họ sẽ bị lên án nếu họ có ý định sửa chữa sai lầm của mình. Ai quen với hình thức sợ hãi này hãy biết rằng anh ta chịu một thiệt hại không gì gỡ lại được khi tự giết chết mọi cố gắng danh vọng và mong muốn đạt được một điều gì đó trong đời.

Hàng triệu người sau khi tốt nghiệp một trường nào đó bỏ qua khả năng học thêm cũng vì sợ bị phê phán (ôi dào, học suốt đời - chết vẫn dốt).

Nhiều người cho phép họ hàng phá hoại cuộc sống của mình bằng những suy luận trịch thượng về vấn đề nghĩa vụ mà thực tế chẳng đáng giá một xu. (Có nghĩa vụ không có nghĩa là cho phép người khác phá vỡ những cố gắng và kế hoạch về danh vọng của mình, hoặc tước bỏ quyền có cuộc sống riêng và quyền tự quyết định của bạn).

Tiếp tục. Nhiều người không sử dụng cơ hội trong kinh doanh vì sợ bị phê phán khi thất bại. Những con người này quá rõ: nỗi sợ hãi bị phê phán còn lớn hơn mong muốn thành đạt.

Nhiều người không đặt ra cho mình mục tiêu cao, thậm chí không dám lựa chọn công danh chỉ vì sợ họ hàng và bạn bè chỉ trích: Trứng khôn hơn vịt! hoặc Đừng chõ mũi vào!

Khi Andrew Carnegie đề nghị tôi dành hai mươi năm để xây dựng học thuyết về thành đạt cá nhân - học thuyết mang tính tổng kết triết học, - cảm giác đầu tiên của tôi là sợ hãi: không hiểu mọi người sẽ nói gì? Đề nghị của Andrew Carnegie đặt ra cho tôi mục tiêu lớn đến nỗi chỉ cần đạt một phần nào đó là tôi cũng đã rất hạnh phúc rồi. Bỗng nhiên trong nhận thức của tôi xuất hiện một loạt lý do biện bạch để từ chối tư tưởng nói trên, và tất cả vẫn chỉ là hậu quả của nỗi sợ hãi bẩm sinh - nỗi sợ hãi bị lên án. Có một tiếng nói nào đó từ bên trong thì thầm với tôi: Đó không phải việc của mi - công việc quá lớn lao và nó sẽ chiếm toàn bộ phần đời còn lại, những người thân của mi sẽ nghĩ gì? Mi kiếm đâu ra tiền để nuôi thân? Chưa ai bắt tay xây dựng một quan điểm thành đạt mang tính triết học chặt chẽ, mi có quyền gì, mi, nhà triết học nửa mùa? Mà mi là ai mà dám đặt cho mình những mục tiêu cao như vậy? Hãy tỉnh lại đi, mi sinh ra và lớn lên ở đâu, mi có thể biết gì về triết học - khoa học của tất cả các bộ môn khoa học? Mọi người sẽ bảo mi là đứa gàn dở (và đúng là về sau họ nói thế thật). Tại sao trước mi chưa ai nghĩ đến việc đó, mà nếu có nghĩ, sao chưa ai làm?

Những ý nghĩ như vậy thoảng nhanh như chớp trong nhận thức của tôi. Dường như cả thế giới đột nhiên nhìn tôi mỉa mai - có nghĩa là phải chối bỏ mọi mong muốn phát sinh từ đề nghị của Ngài Carnegie.

Lúc đó và về sau tôi còn nhiều cơ hội giết chết mọi cố gắng hiếu danh của mình trước khi nó chiến thắng hoàn toàn và bắt đầu kiểm soát mọi hành động của tôi. Sau này, khi đã có kinh nghiệm sống, tôi rút ra kết luận rằng phần lớn số người sinh ra trên thế giới này là chết lưu hoặc đẻ non, và những người đẻ non rất cần không khí dưới dạng một kế hoạch hành động cụ thể, và hành động trực tiếp, tức thời. Thời gian hoài thai một tư tưởng chính là thời gian sinh ra tư tưởng đó. Mỗi một phút giây sống làm tăng cơ hội tồn tại cho

tư tưởng đó. Nỗi sợ hãi bị phê phán là cơ sở phá vỡ phần lớn các ý nghĩ và dự kiến, làm cho nó không bao giờ trở thành hiện thực.

ĐỪNG BỎ QUA CƠ HỘI CỦA MÌNH

Nhiều người cho rằng thành đạt về vật chất - đó chính là kết quả của sự may mắn, do gặp may vớ được con bài ngon. Tất nhiên ở đây cũng có một phần sự thật, nhưng những người chỉ trông chờ vào việc gặp may hầu như cuối cùng bao giờ cũng thất vọng. Sai lầm chính của họ là ở chỗ họ không nhìn thấy các nhân tố khác làm nên thành công, những nhân tố không thể bỏ qua nếu bạn thật sự muốn thành đạt. Một trong những nhân tố đó là: biết cách biến cơ hội thành quy luật.

Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, diễn viên hài kịch nổi tiếng L.M.Fields mất hết vốn liếng tích cóp được, mất việc và thành thử mất cả nguồn sống (thể loại hài kịch chết dần). Lúc đó ông đã hơn sáu mươi tuổi và mọi người đều coi ông là một ông già. Nhưng ông muốn dành lại cho mình tài sản đã mất và đồng ý làm việc không lương trên một mặt trận mới (ngành điện ảnh). Cộng thêm vào toàn bộ những khó khăn đó là việc ông ngã và bị gãy cổ. Nhiều người như ông thì đã đầu hàng. Nhưng Fields sinh ra đã là người kiên định. Ông biết rằng nếu cứ ngoan cường tiếp tục công việc thì sớm muộn gì cũng gặp cơ hội của mình. Và ông đã nhận được cơ hội đó. Tuy nhiên điều đó hoàn toàn không phải tình cờ!

Marie Dressler xuống tận đáy xã hội - không tiền, không hy vọng có được một công việc nào, lúc đó bà đã gần sáu mươi tuổi. Nhưng bà vẫn đuổi theo cánh chim xanh của mình và cũng đã thành công. Sự kiên định đã đưa bà đến khải hoàn, điều mà nhiều người trẻ hơn bà nhiều nằm mơ cũng không thấy được. Ai đến tuổi này còn giữ được tham vọng và những mục tiêu lớn lao?

Eddie Cantor mất hết vốn liếng của mình vào năm 1929, do thị trường chứng khoán sụp đổ, nhưng bù lại, ông giữ được cho mình cả sự mạnh dạn lẫn tính kiên định. Nhờ có tính cách này và đôi mắt tuyệt vời của mình, ông mau chóng kiếm được mỗi tuần 10.000 đôla! Thật sự, ai có tính kiên định thì bất kỳ tình huống nào cũng giải quyết được, kể cả khi thiếu nhiều phẩm chất khác cần cho việc làm giàu!

Cơ hội duy nhất mà bạn có thể trông đợi chính là cơ hội mà bạn tự mình tìm ra với sự kiên định cần thiết. Chỉ có điều, ngay từ đầu đã cần có một mục tiêu cụ thể, rõ ràng.

CHÚNG TA THIẾU NHAU

Ngày xưa có một ông vua. . . Chỉ có điều từ trong trái tim mình, ông không phải nhà vua mà là một người cô đơn. Trái tim ông - trái tim hoàng tử xứ Wales - hơn bốn mươi năm được bao người đẹp thầm yêu trộm nhớ, bao công chúa trên toàn châu Âu héo mòn vì ông. Ông sống không lẻ loi, và khi trở thành vua Edward VIII ông bỗng cảm thấy sự trống rỗng sâu sắc tự trong lòng mà không ai trong số những người kề cận có thể hiểu nổi, - và sự trống rỗng chỉ có thể được lấp đầy bằng tình yêu. Các vị có nhớ Wallis Simpson không? Hai lần thất bại khi tìm kiếm tình yêu, cô vẫn dũng cảm tiếp tục đi tìm. Tình yêu là trách nhiệm lớn nhất của cô. Còn gì vĩ đại hơn tình yêu? Đấng tạo hóa không nói: hãy nghĩ ra các ước lệ, hãy phê phán, hãy xuyên tạc, hãy ác khẩu, hãy sống tính toán. Người nói: hãy yêu thương.

Nghĩ về Wallis Simpson, hãy nhớ đến ai là người biết cô cần gì và kết quả đã tặng cô nhiều hơn cả vương quốc. Những người phụ nữ cho rằng thế giới thuộc về đàn ông sẽ không có một chút cơ hội chiến thắng nào. Và những người này tốt nhất là nên quan sát cuộc

sống của những người tuy ở độ tuổi muộn màng nhưng đã tìm thấy những điều mà phần đông phụ nữ chưa chồng trên thế giới không tìm thấy được.

Còn vua Eduard thì sao? Ông có phải trả giá quá đắt cho người phụ nữ mà cuộc đời ông cần đến hay không?

Chúng ta chỉ có thể phỏng đoán mà thôi. Nhưng nhìn thấy sự cương quyết, chúng ta biết rằng sự cương quyết cần được trả giá, đã được trả giá, và trả giá đầy đủ.

Vương quốc Anh trải đường cho một trật tự thế giới mới. Quận công Windsor cùng phu nhân cuối cùng cũng làm lành với gia đình hoàng gia. Lịch sử tình yêu, sự kiên định và hướng đích của họ, giá đắt mà họ phải trả, và cuối cùng là thắng lợi rực rỡ của tình yêu - tất cả những điều đó đã thuộc về quá khứ. Nhưng lúc nào cũng phải nhớ họ đã tìm kiếm báu vật lớn nhất trên thế giới và đạt được nó như thế nào.

Hãy hỏi một trăm người đầu tiên bạn gặp xem họ muốn gì trong cuộc đời này, và chín mươi tám người trong số họ sẽ không trả lời chính xác được. Nếu bạn cứ khăng khăng hỏi, những người này sẽ nói: sự yên tĩnh, những người khác muốn tiền, một số người bảo: hạnh phúc, những người khác nữa: vinh quang và sức mạnh, những người còn lại - địa vị xã hội, cuộc sống tiện nghi, khả năng hát, múa, viết. Nhưng sẽ không ai trong số họ nói rõ được về những khái niệm này, và nói làm cách nào để đạt được những điều đó thì lại càng không. Không ai đả động chút gì đến việc cần có một kế hoạch rõ ràng giúp đạt tới những mong muốn được nêu ra một cách mơ hồ này. Chỉ mong muốn không thì không thể giàu được. Giàu sang sẽ đến khi có một kế hoạch hành động rõ ràng dựa trên những dự kiến cũng rõ ràng như vậy, và kế hoạch phải được thực hiện với một sự kiên định cần thiết.

RÈN LUYỆN TÍNH KIÊN ĐỊNH THEO BỐN BƯỚC

Người nào muốn rèn luyện cho mình tính kiên định cần thiết đều phải thực hành bốn bước đơn giản sau đây. Để làm được việc này không cần có trí tuệ đặc biệt, học vấn đặc biệt, những nỗ lực to lớn hay tốn kém thời gian gì. Bốn bước như sau:

- Mục tiêu hoặc sự vươn tới rõ ràng dựa trên mong muốn đam mê đạt được kết quả.
- Kế hoạch mô tả trình tự hành động rõ ràng.
- Nhận thức độc lập không chịu ảnh hưởng của những tác động có hại kể cả tác động của họ hàng, bạn bè, người quen.
- Liên minh hợp tác với một hoặc một vài người ủng hộ sự cố gắng vươn tới mục tiêu theo đúng kế hoạch hành động của bạn.

Bốn bước (giai đoạn) này rất quan trọng nếu muốn thành công trong bất cứ lĩnh vực hoạt động nào. Ai sẵn sàng làm theo mười ba nguyên tắc trong triết lý của chúng tôi, bốn bước này phải trở thành bản năng thứ hai hay còn gọi là tính cách của mình.

Đây là bốn bước quy định của cải vật chất của bạn.

Đây là bốn bước dẫn đến tự do và độc lập suy

nghĩ.

Đây là bốn bước dẫn bạn đến sự giàu sang và rất giàu sang.

Đây là bốn bước dọn đường cho bạn đến với hùng cường, vinh quang và tiếng tăm thế giới.

Đây là bốn bước đảm bảo cơ hội cho bạn.

Đây là bốn bước biến giấc mơ thành thực tế, mơ ước thành hiện thực.

Đây là bốn bước mở đường để chiến thắng những nỗi sợ hãi, thờ ơ và thất vọng.

Ai học được cách thực hiện cả bốn bước này sẽ nhận được phần thưởng xứng đáng. Bạn sẽ tự mình cấp cho mình tấm vé vào cửa tương lai mà bản thân bạn mong muốn.

TRÍ TUỆ SIÊU NHIÊN GIÚP ĐỠ AI?

Lực lượng thần bí nào cho những người kiên định và vươn tới mục tiêu những khả năng tuyệt vời để khắc phục khó khăn? Hay kiên định chính là cái phẩm chất trong tính cách con người đã làm nảy sinh trong nhận thức một loại năng lượng tinh thần, tình cảm, mà thậm chí cũng có thể là năng lượng hóa học, cho phép tiếp cận với những lực lượng siêu nhiên? Ai biết được, cũng có thể, Trí tuệ siêu nhiên bao giờ cũng ủng hộ những người không ngừng chiến đấu. Thậm chí có lúc bại trận, tưởng chừng như tất cả đều chống lại mình?

Những câu hỏi kiểu như vậy bắt đầu xuất hiện trong đầu tôi khi tôi nghiên cứu những người như ông Henry Ford. Thực tế ông ta bắt đầu từ số không, và kết thúc bằng việc ông đã lập ra một vương quốc công nghiệp khổng lồ, chỉ nhờ mỗi một tính kiên định. Hay là Thomas A.Edison, với trình độ học vấn ba tháng, nhưng đã đưa tính kiên định của mình áp dụng vào máy biết nói, vào điện ảnh, bóng đèn giây tóc và khoảng năm chục phát minh khác có ý nghĩa không kém phần quan trọng cho cuộc đời.

Trong suốt một thời gian dài, năm này sang năm khác, tôi có may mắn được quan sát ngài Edison, ngài Ford, và được nghiên cứu hành vi của các ngài trong một phạm vi hoạt động khá hẹp, vì thế cho nên những kết luận của tôi đều dựa trên những phân tích và ý nghĩa thật sự. Mà những kết luận đó là như sau: ngoài tính kiên định tôi không tìm ra điều gì khác có thể gợi hé về nguyên nhân và nguồn gốc của những thành tựu diệu kỳ của họ.

Bất cứ người nào nghiên cứu hoạt động của các nhà tiên tri, triết học, những người có phép màu, những nhà hoạt động tôn giáo huyền thoại trong quá khứ, cũng đều phải đến cùng một kết luận, rằng nguyên nhân chính và chủ yếu đưa họ đến với những thành tựu lịch sử như vậy chính là tính kiên định, tập trung nỗ lực và mục tiêu xác định.

Ta hãy lấy tiểu sử lạ kỳ và có sức lôi cuốn bao người của Mohammed làm ví dụ, ta hãy phân tích cuộc đời của ông và so sánh với cuộc đời của những người thành đạt hiện nay, cuộc đời mà trong đó công nghiệp và tài chính quyết định tất cả, và chúng ta sẽ rất ngạc nhiên khi thấy được cái gì là điểm chung của họ. Vâng, đó chính là tính kiên định!

Nếu như bạn muốn hiểu được cái sức mạnh thần bí đã sinh ra phẩm chất kiên định mạnh mẽ, hãy đọc tiểu sử của Mohammed. Tôi giới thiệu bạn nên đọc tiểu sử do Essad Bey viết. Tóm tắt quyển sách này đăng trên báo Herald Tribune sẽ giới thiệu ngắn gọn trước với những người thật sự quan tâm và muốn đọc đầy đủ quyển sách này để thưởng thức hết cái hay của nó.

NHÀ TIÊN TRI VĨ ĐẠI CUỐI CÙNG

(bình luận viên Thomas Sugrue)

Mohammed là một nhà tiên tri, nhưng không làm phép lạ. Ông không phải là nhà thần bí, không sáng tạo ra một học thuyết chính thức nào, trước bốn mươi tuổi Ông vẫn chưa bắt đầu thi hành sứ mạng của mình. Khi Mohammed tuyên bố ông là sứ giả của đức Alla và sẽ tiên tri về một đức tin chân chính, ông bị mọi người diễu cợt nhạo báng và bị chính thức công bố là người điên. Trẻ con chỉ chỏ vào mặt ông, phụ nữ ném bùn bẩn và đá. Ông bị đuổi khỏi thành phố quê hương của mình - thành phố Mecca - và những học trò của ông cũng bị tước bỏ mọi quyền lợi trần tục và bị đuổi ra sa mạc cùng với ông. Sau mười năm làm tiên tri, Mohammed không được gì ngoài sự chế nhạo, báng bổ, bần cùng và khổ đau. Nhưng chỉ mười năm nữa trôi qua, ông đã ngồi tại Mecca trị vì toàn xứ ả-rập, trở thành người đứng đầu một tôn giáo mới của thế giới mà sau này sẽ phát triển rộng từ Đa-nuýp đến Pyrenees. Động lực phát triển của tôn giáo này dựa trên ba chiếc kiềng lớn: sức mạnh của lời, sức mạnh của cầu nguyện và sự giống nhau giữa người với đức Alla.

Không phải cả cuộc đời của Mohammed đều mang ý nghĩa đặc biệt. Ông sinh ra tại một trong những dòng họ lâu đời nhất ở Mecca mà thời đó đang là một thành phố thương mại lớn, cũng có thể gọi đó là trung tâm thương mại của cả nhân loại, và vì thế nó cũng giống như cái sân chung cho mọi người qua lại. Trong thành phố lúc nào cũng bụi, bẩn và oi bức, cho nên người ta thường gửi con cái cho những người du mục giáo dục. Mohammed cũng được giáo dục như vậy, anh lớn lên bằng sữa ngựa, trở thành một chàng trai khoẻ mạnh và cường tráng. Đầu tiên anh chăn cừu, sau đó được vào làm thuê cho một bà góa phụ giàu có chỉ huy thương đoàn qua sa mạc. Cứ như vậy, Mohammed đi khắp phương Đông, chuyện trò tiếp xúc với những người thuộc những tôn giáo khác nhau nhất. Anh nhìn

thấy Thiên chúa giáo phân chia thành nhiều giáo phái nhỏ và có khi còn thù địch với nhau. Khi anh tròn hai mươi tám tuổi, quả phụ lấy anh làm chồng. Bố anh chống lại cuộc hôn nhân này, nhưng bà góa chuốc rượu và buộc ông cầu nguyện cho họ. Mười hai năm tiếp theo, Mohammed trở thành một nhà lái buôn giàu có, tháo vát và được tất cả mọi người kính trọng. Rồi sau đó, bỗng nhiên ông bỏ nhà vào sa mạc, cho tới một ngày đẹp trời ông trở về với những dòng thơ đầu tiên của kinh Coran và tuyên bố mình là Sứ giả của thánh Alla.

Kinh Coran, linh cảm của Đấng tối cao, chính là điều kỳ diệu nhất không giải thích nổi trong cuộc đời Mohammed. Ông không phải là nhà thơ, ông không có thiên phú về câu chữ. Thế mà những dòng thơ tràn đầy niềm tin trong Coran lại tuyệt vời hơn tất cả những gì mà các nhà thơ chuyên nghiệp của tất cả các dân tộc ả-rập có thể sáng tác ra. Đối với người ả-rập, đây thực sự là một điều kỳ diệu. Bởi vì thiên khiếu ngôn ngữ được coi là năng khiếu lớn nhất, và nhà thơ được xếp ngang với Đấng tối cao. Mohammed nói rằng mọi người đều bình đẳng trước Đấng tối cao và cả thế giới phải trở thành một quốc gia đạo Hồi dân chủ. Về chính trị, đó là một điều nhảm nhí, và ngoài tất cả những cái đó ra, Mohammed còn cháy bỏng mong muốn phá vỡ 360 ngẫu tượng ở sân trong, bên cạnh tảng đá Caaba. Tảng đá này thu hút rất nhiều dân du mục đến Mecca, và như thế có nghĩa là buôn bán phát triển thuận lợi. Vì thế các nhà tư bản địa phương, mà chính Mohammed cũng thuộc tầng lớp này, đã nổi giận nhà Tiên tri. Ông lại bỏ vào sa mạc và đòi quyền thống trị toàn thế giới.

Phong trào Hồi giáo ra đời như vậy. Từ trong sa mạc đã nhóm lên một ngọn lửa không dập tắt nổi - đó là đội quân của một dân tộc chiến đấu, đội quân mạnh bởi sự thống nhất và mong ước được hy sinh cho chiến thắng. Mohammed kêu gọi Do thái giáo và Thiên chúa giáo đoàn kết thống nhất với Hồi giáo. Ông nói rằng ông không lập ra tôn giáo mới mà chỉ kêu gọi tập trung dưới ngọn cờ

của mình những người tin vào Đấng tối cao duy nhất và sẵn sàng chiến đấu vì tín ngưỡng. Nếu như những người Thiên chúa giáo và Do thái giáo ủng hộ Mohammed, thì ông đã chinh phục được cả thế giới. Nhưng họ từ chối, không sẵn sàng chấp nhận tư tưởng mới về cuộc chiến tranh thần thánh. Khi quân đội của Tiên tri tiến vào Jerusalem, không ai trong số dân cư thành phố bị giết chết, bởi vì tín điều của Mohammed yêu cầu như vậy. Nhưng vài thế kỷ sau, khi đoàn quân Thập tự chinh chiếm được Jerusalem, người già, phụ nữ và trẻ em theo đạo Hồi bị giết không thương tiếc. Tuy nhiên, Thiên chúa giáo và Hồi giáo vẫn có điểm giống nhau. Giống nhau ở học thuyết tổng hợp về Đấng tối cao duy nhất.

Suy nghĩ cần ghi chép

Kiên định tôi luyện con người cũng giống như than biến quặng thành thép chất lượng cao. Kiên định giúp bạn phát triển đến mức hoàn thiện kỹ năng tư duy bằng phạm trù tiền tệ, còn tiềm thức của bạn trở thành xưởng in tiền.

Hãy nhắc đi nhắc lại tám điểm cần có để rèn luyện cho mình tính kiên định. Hãy treo danh mục này lên tường để nó thường xuyên làm điểm ngắm cho bạn vươn lên.

Những người như Fannie Hurst, Kate Smith, L.M.Fields cho ta bài học vô giá rằng kiên định là tuyệt đối cần thiết. Mohammed và những người khác chỉ ra sự kiên định có thể thay đổi tiến trình diễn biến của lịch sử như thế nào.

Bốn bước đơn giản dẫn đến thói quen kiên định, và triệt tiêu ảnh hưởng bất lợi đối với nhận thức và tiềm thức của bạn, những ảnh hưởng mà có lẽ đến nay bạn vẫn chưa thoát khỏi hoàn toàn.

NẾU NÚI KHÔNG ĐẾN VỚI MOHAMMED - MOHAMMED SẼ ĐẾN VỚI NÚI

Chương X

Kết hợp tác động của hai quy luật - từ lĩnh vực kinh tế và lĩnh vực tâm lý - sẽ đưa lại kết quả rực rỡ. Sức mạnh trí tuệ sẽ giúp bạn tăng được tài sản.

BƯỚC THỨ CHÍN VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TRUNG T]M N^O BỘ

Sức mạnh trí tuệ - điều then chốt để thành công. Bản thân các kế hoạch là vô nghĩa nếu như không có một lực nào đó đẩy chúng rời khỏi chỗ. Chương này mô tả phương pháp giúp trí tuệ vào việc, giúp bạn sử dụng trí tuệ đó có hiệu quả.

Nói sức mạnh trí tuệ, tôi hàm ý kiến thức được tổ chức và sử dụng thông minh. Bạn cũng sẽ gặp thuật ngữ nỗ lực có tổ chức, có nghĩa là kết hợp nỗ lực của hai hoặc nhiều người thống nhất với nhau bởi mục tiêu và kế hoạch làm việc chung.

Ta hãy cùng nhau nghĩ xem làm cách nào ta có thể tạo cho mình sức mạnh này được tốt hơn. Vì nó chính là kiến thức có tổ chức, nên ta hãy nghiên cứu nguồn gốc của kiến thức:

Trí tuệ siêu nhiên. Với nguồn kiến thức này bạn có thể tiếp xúc bằng phương pháp mô tả trong một chương, nhờ trí tưởng tượng sáng tạo.

Kinh nghiệm tích lũy. Kinh nghiệm loài người tích lũy được (ít nhất là phần ghi nhận lại được) có thể lấy ra từ sách có trong các thư viện. Một phần rất quan trọng của kinh nghiệm này được phân loại, hệ thống hóa và giảng dạy ở các trường phổ thông và cao học.

Thí nghiệm và nghiên cứu. Cả trong khoa học lẫn trong đời sống hàng ngày con người thu thập, phân loại và tổng kết tất cả những sự kiện mới. Không nên coi thường nguồn kiến thức này, đặc biệt nếu bạn không sử dụng được kinh nghiệm tích lũy. Nhưng ngay trong trường hợp này cũng đừng quên trí tưởng tượng sáng tạo.

Kiến thức, thu nhận được từ bất kỳ nguồn nào, đều có thể trở thành sức mạnh nếu nó được tổ chức trong kế hoạch hành động và cuối cùng bản thân nó cũng trở thành hành động.

Hãy đọc lại một lần nữa cả ba nguồn thu nhận kiến thức và hãy nghĩ xem bạn có dễ dàng hành động đơn độc - thu thập, tổ chức, và hơn nữa, áp dụng trong thực tế - hay không? Và nếu như kế hoạch to lớn và đòi hỏi phải có những hoạt động toàn diện, bạn sẽ không thể không hợp tác trước khi có những tia lửa đầu tiên của sức mạnh trí tuệ.

BÍ QUYẾT CỦA ANDREW CARNEGIE

Thế nào là Trung tâm não bộ và cần nó để làm gì? Đó là sự hài hòa phối hợp kiến thức và nỗ lực của hai hoặc nhiều người, thống nhất với nhau bởi cùng một cố gắng vươn tới mục tiêu nhất định. Trong chương trước có những chỉ dẫn về cách thức biến mong muốn tiền bạc của bạn thành tiền bạc thật sự. Nếu bạn thực hiện những chỉ dẫn này một cách kiên định, thông minh, và đồng thời nghiêm khắc trong việc lựa chọn người vào Trung tâm não bộ của mình thì tức là bạn đã đi được nửa chặng đường đến với thành công rồi.

Để hiểu rõ hơn những ưu thế tiềm ẩn trong việc sử dụng Trung tâm não bộ, ta hãy xem xét khía cạnh kinh tế và tâm lý của vấn đề. Nếu xung quanh bạn là những người tận tâm muốn giúp bạn bằng những lời khuyên, bằng sự hỗ trợ và hợp tác, - thì cái lợi về kinh tế

của sự giao tiếp là quá rõ ràng. Và không có gì đáng ngạc nhiên khi biết rằng sự liên minh hài hòa như vậy chính là cơ sở để tạo ra tất cả những gia tài lớn. Nhận thức được chân lý đơn giản này sẽ là nhân tố quyết định trong việc cải thiện tình hình tài chính của bạn.

Hiểu được khía cạnh tâm lý của việc sử dụng Trung tâm não bộ để quản lý có khó hơn. Cũng có thể bạn biết câu nói sau: Hai bộ óc kết hợp với nhau nhất định sẽ tạo ra trường thứ ba có giá trị ngang bộ óc thứ ba.

Trí tuệ của con người là một dạng năng lượng tinh thần. Khi hai bộ óc phối hợp hài hòa, năng lượng tâm lý của chúng bước vào giai đoạn tương tác - đây chính là bản chất khía cạnh tâm lý trong nguyên tắc làm việc của Trung tâm não bộ.

Năm mươi năm trước đây, Andrew Carnegie gợi tôi chú ý đến nguyên tắc Trung tâm não bộ trong kinh tế. Có cần phải nhắc lại rằng chính điều này đã xác định nội dung cả cuộc đời còn lại của tôi?

Trung tâm não bộ của ngài Carnegie gồm khoảng năm mươi người, liên kết với nhau bằng một mục tiêu cụ thể - sản xuất và bán thép. Ngài Carnegie cho rằng sở dĩ ông có được của cải như vậy là nhờ có tài sản trí tuệ vô giá do những con người này đóng góp.

Phân tích tiểu sử tất cả những người giàu có, ta cũng thấy bức tranh tương tự. Bản thân họ có hiểu điều này hay không cũng không rõ, chỉ biết rằng tất cả những người này đều bắt sức mạnh của Trung tâm não bộ phục vụ cho mình.

Mà nói cho cùng, có thể nào khác đi được không?

ĐỪNG KHINH THƯỜNG NHỮNG LỜI KHUYÊN TỐT

Có thể so sánh bộ óc của con người với cục pin. Ai cũng biết rằng một chuỗi pin lắp liên tục sẽ cung cấp nhiều năng lượng hơn một chiếc pin lẻ. Mọi người cũng biết rằng năng lượng của một cục pin phụ thuộc vào số lượng và công suất của những thành phần tạo nên nó.

Bộ óc con người làm việc cũng đại loại như vậy. Điều này giải thích được tại sao bộ óc người này làm việc hiệu quả hơn bộ óc người khác, và cái chính, nó cho phép ta đi đến kết luận quan trọng rằng một chuỗi trí tuệ, nối với nhau bằng tinh thần nhất trí hài hòa, sản sinh ra nhiều năng lượng tư duy hơn một trí tuệ. Tôi nhắc lại, cũng giống như một chuỗi pin cung cấp nhiều điện hơn một chiếc pin lẻ.

Phép ẩn dụ này mở ra cho ta thấy bí quyết hoạt động của nguyên tắc Trung tâm não bộ. Lúc đầu, cả tập thể trí tuệ tương tác hài hòa và tạo ra một trình độ trí tuệ mới. Song cái chính - là trình độ mới này trở thành gần gũi với mỗi một trí tuệ có trong tập thể.

Ai không biết rằng Henry Ford bắt đầu con đường doanh nghiệp của mình từ một người nghèo rớt, vô học và thậm chí dốt nát? Làm thế nào chỉ trong thời gian ngắn khó tưởng tượng nổi (mười năm!) ông đã khắc phục được cả ba chướng ngại vật này, và trong hai mươi lăm năm đã trở thành con người giàu nhất nước Mỹ? Hãy liên hệ thực tế này với một sự kiện khác: những thành tựu đáng kể đầu tiên xuất hiện sau khi ngài Ford thành thân với Thomas Edison. Bạn sẽ nói được điều gì khi biết ngài Ford đạt những kết quả lớn nhất của mình sau khi làm quen với Harvey Firestone, John Burroughs và Luther Burbank?! Cộng đồng của những trí tuệ có thể đưa lại những điều vĩ đại như vậy đấy!

Con người có khả năng tiếp nhận tính cách, kỹ năng và sức mạnh tư duy của những người mình cùng hợp tác. Việc ngài Ford thường

xuyên tiếp xúc với T. Edison, L. Burbank, J. Burroughs và H. Firestone đã làm cho trí tuệ riêng của ông tăng thêm mức tổng các trí tuệ, kinh nghiệm, kiến thức và sức mạnh tinh thần của bộ tứ này. Đó là chưa nói đến việc chấp hành vô điều kiện nguyên tắc Trung tâm não bộ theo những phương pháp trình bày trong quyển sách của chúng ta. Nhưng đó là một nguyên tắc - hãy vận dụng nó!

Chúng ta có nhắc tới Mahatma Gandi. Ta hãy xem ông làm thế nào để có được ảnh hưởng vô hạn đến khối óc của hai trăm triệu con người, thống nhất họ lại để cùng phấn đấu cho một mục đích chung. Tất nhiên, đó là một điều diệu kỳ. Nếu bạn không nghĩ như vậy, hãy thử thuyết phục chỉ cần hai người cùng thống nhất hành động trong một khoảng thời gian ngắn ngủi nào đó xem sao.

Bất cứ nhà doanh nghiệp nào cũng biết rằng bắt các nhân viên của mình làm việc với một tinh thần có thể xa xôi gọi là hòa hợp - khó đến mức nào.

Như các bạn đã hiểu, nguồn sức mạnh đầu tiên và chủ yếu cho ý nghĩ chính là Trí tuệ siêu nhiên. Khi một vài người cùng hoạt động hài hòa với nhau, cùng được thúc đẩy bởi một mục tiêu xác định chung, Trí tuệ siêu nhiên chính là nguồn vạn năng cho họ khai thác bởi vì trí tuệ này là nguồn sức mạnh tư tưởng vĩ đại nhất mà các thiên tài và lãnh tụ dù có ý thức hay không, vẫn thường hướng đến.

Hai nguồn sức mạnh khác của chúng ta, rất tiếc là chúng cũng chỉ đáng tin cậy ngang với năm giác quan của con người. Hiểu được điều này, trong những chương tiếp theo chúng tôi sẽ hướng dẫn để độc giả có thể dễ dàng tiếp xúc với Trí tuệ siêu nhiên. Nhưng quyển sách này không mang tính chất tôn giáo giáo điều. Nếu coi những nguyên tắc chủ yếu của quyển sách này như một sự can thiệp có chủ ý, dù là trực tiếp hay gián tiếp, vào cuộc sống tâm linh của con người, đều là không chính xác. Quyển sách chỉ có một mục tiêu duy nhất: giúp độc giả biến mong muốn thành tiền bạc.

Hãy đọc, suy nghĩ và thiền trong thời gian nghiền ngẫm quyển sách này. Bạn hãy tin rằng bạn sẽ nhanh chóng hiểu và nhìn thấy được toàn bộ triển vọng. Mỗi chương là một chi tiết. Nhưng chi tiết này - dành riêng cho bạn.

NGHÈO ĐÓI KHÔNG CẦN X]Y DỰNG KẾ HOẠCH

Ôi, tiền bạc mới hay thẹn thùng làm sao! Phải thuyết phục và dỗ dành cứ như với các cô gái. Nhưng đây không đơn giản là sự trùng hợp tình cờ, bởi vì lực tác động ở đây không khác nhau mấy về bản chất. Làm việc với cô gái hay với tiền bạc - bạn phải tin vào thắng lợi. Làm việc với cô gái hay với tiền bạc - bạn phải mong muốn đam mê. Làm việc với cô gái hay với tiền bạc - bạn không được quên tính kiên định. Làm việc với cô gái hay với tiền bạc - trước hết phải lập kế hoạch làm thế nào để chiếm hữu được họ. Và cuối cùng, trong cả hai trường hợp, nhất thiết cần đạt được mục tiêu.

Khi tiền lớn lên, nó đổ ập xuống đầu bạn như một dòng thác. Tiền - đổ về tiền! Cuộc đời có thể so sánh với một dòng sông với hai dòng chảy ngược nhau. Một dòng - lên phía trước và lên trên, nơi có sự giàu sang. Dòng ngược lại - xuống dưới, nơi nghèo đói và bần hàn - bơi trên đó là những kẻ bất hạnh, bị cuốn vào đó và không có khả năng vẫy vùng để thoát ra.

Tôi không còn ngờ vực gì ở chỗ những người đã đạt kết quả giàu sang biết rất rõ về hai dòng đời chảy ngược này. Về nguyên tắc, nó giống hệt như phương hướng và nội dung của quá trình tư duy trong mỗi con người. Tư duy theo hướng tích cực dẫn ta đến của cải giàu sang. Tư duy theo hướng tiêu cực - dẫn đến nghèo hèn. Từ đó rút ra một tư tưởng rất quan trọng đối với người đọc quyển sách này để làm giàu.

Thậm chí nếu dòng chảy đang đẩy bạn về nơi bần hàn, tư tưởng này có thể trở thành mái chèo giúp bạn sang được dòng nước bên kia.

Chú ý! Nghèo hèn và giàu sang thường hay đổi chỗ cho nhau. Khi của cải sang giàu đến được với người nghèo, đó thường là kết quả của những kế hoạch xây dựng cẩn thận và thực hiện chính xác. Nghèo hèn thì có gì phải lập kế hoạch? Nghèo hèn bản chất ngạo mạn và khắc nghiệt. Giàu sang thẹn thùng và mỏng manh. Phải làm sao cho giàu sang yêu thích mình!

Suy nghĩ cần ghi chép

Tư tưởng Trung tâm não bộ của Andrew Carnegie - đó là hòn đá tảng trong thành công cá nhân và doanh nghiệp của ông. Giờ đây, tư tưởng đó thuộc về bạn - hãy sử dụng nó! Đó là phương pháp biến trí tuệ có tổ chức, có định hướng thành quyền lực.

Trí tuệ của con người cũng là năng lượng. Hợp tác với nhau, tập thể trí tuệ tạo thành ngân hàng năng lượng. Chưa kể đến sức mạnh vô hình thứ ba - sức mạnh của Doanh nghiệp.

Giàu sang là kết quả của kế hoạch và tổ chức. Còn làm người nghèo - thật đơn giản biết bao! Nghèo hèn thì có gì phải lập kế hoạch?

Ba nguồn sức mạnh trí tuệ chính sẵn sàng giúp bạn. Chỉ còn cần ý chí của bạn. Chỉ còn cần biết phải làm thế nào. Mà bạn đã biết rồi còn gì. . .

HẠNH PHÚC KHÔNG Ở SẢN NGHIỆP, MÀ Ở SỰ LÀM CHỦ

Chương XI

Hãy hướng dục năng của mình vào quá trình sáng tạo và nhờ đó bạn sẽ thịnh vượng. Hãy hiểu phụ nữ có thể giúp nam giới thành công như thế nào. Hãy sử dụng tất cả những cái lợi của chân lý cổ xưa này.

BƯỚC THỨ MƯỜI VƯƠN TỚI CỦA CẢI: BÍ MẬT CỦA TÌNH DỤC VÀ THĂNG DỤC

Thăng dục - nói đơn giản, đó là biến năng lượng dục tính thành dạng năng lượng khác. Điều đó diễn ra như thế nào?

Cảm xúc tính dục gây ra một trạng thái của nhận thức. Do không hiểu biết tí gì trong lĩnh vực tình dục, phần đông mọi người lẫn lộn tình dục với sự đam mê xác thịt. Vì thế cho nên khía cạnh thể xác của tình dục có ảnh hưởng đáng kể đến nhận thức.

Trong cảm xúc tính dục có sẵn chương trình:

Duy trì nòi giống.

Giữ gìn sức khỏe (một phương pháp trị liệu không gì sánh nổi).

Biến sự kém cỏi tầm thường thành năng khiếu nhờ thăng dục.

Giải thích cơ chế hoạt động của thăng dục rất đơn giản. Bắt đầu bằng việc từ những ý nghĩ mang tính khách thể, vật chất, nhận thức trở về với những ý nghĩ mang bản chất khác hẳn.

Trong tất cả mọi tình cảm của con người, cảm xúc tính dục là mạnh mẽ nhất. Thôi thúc bởi tình cảm này và sự đam mê, con người có thể phát triển mạnh óc tưởng tượng, lòng gan dạ, sức mạnh ý chí, tính kiên định và khả năng sáng tạo mà trước đây anh ta không hề ngờ tới. Mong muốn tình cảm mạnh đến mức tóm chặt và bắt con người khuất phục, và con người liều thí cả danh dự, thậm chí cả tính mạng của mình, không tính toán gì đến hậu quả, chỉ cốt sao chiếm hữu được mục tiêu thèm muốn. Nếu chế ngự được tình cảm này và hướng nó vào quĩ đạo cần thiết, thì tất cả các thuộc tính thần thánh của tình cảm đó - trí tưởng tượng, lòng dũng cảm v.v. . .
- sẽ bảo toàn được sự sắc bén và phi thường của mình. Năng khiếu sáng tạo được tổ chức như vậy có thể sử dụng vào lĩnh vực văn học, nghệ thuật tạo hình cũng như trong bất kỳ công việc nào khác, không loại trừ việc tích lũy tài sản. Bởi vì doanh nghiệp cũng là công việc sáng tạo như nhiều việc khác mà chúng ta tự nguyện hiến dâng thân mình.

Đương nhiên, muốn biến dục năng thành năng lượng sáng tạo đòi hỏi phải gắng chí, phải có một chút kinh nghiệm, nhưng đây cũng là việc đáng cố gắng. Ham muốn tình dục là bẩm sinh và không có gì tự nhiên hơn việc này. Vì thế không thể đè bẹp, không thể tiêu diệt được cảm giác đó. Nhưng dục năng liên tục tìm lối thoát ra, đồng thời thức tỉnh trong ta những cảm giác làm giàu cả cơ thể, tâm hồn lẫn tinh thần của con người. Và nếu không cho nó lối ra bằng cách thăng dục, thì kiểu gì nó cũng vật chất hóa và tự tìm lối ra.

Có thể chặn một dòng sông và kiểm soát mức nước trong một thời gian nào đó, nhưng sớm hay muộn cũng sẽ vỡ bờ.

ĐỘNG LỰC GIỚI TÍNH

Thực sự thành đạt trong mọi mặt thường là những người năng khiếu, biết cách chuyển dục năng sang lĩnh vực xây dựng, sáng tạo. Nghiên cứu khoa học đã xác định những sự kiện thực tế như sau:

Đạt kết quả cao nhất thường là những người có cảm xúc tính dục phát triển cao, đặc biệt nếu họ nắm được nghệ thuật thăng dục.

Những người trở thành triệu phú hoặc trở nên nổi tiếng trong lĩnh vực văn học, nghệ thuật tạo hình, kiến trúc và công nghiệp (bởi vì doanh nghiệp nào, như tôi đã nói, trước hết cũng là một quá trình sáng tạo), thường đạt tới các đỉnh cao này do ảnh hưởng của tình yêu.

Những kết luận này được rút ra trên cơ sở nghiên cứu kỹ tiểu sử rất nhiều người trong suốt hai thiên niên kỷ. Và bất cứ một cá nhân lớn nào, dù là nam hay nữ, những thành tựu vĩ đại của họ bao giờ cũng chứng tỏ về một cảm xúc tính dục phát triển cao.

Cảm xúc tính dục hiếm hữu con người hết sức mạnh mẽ, đây là một sức mạnh không thể chống cự lại nổi, chỉ trừ phi bạn bị bại liệt. Tuy nhiên, sử dụng sức mạnh của cảm xúc này, sử dụng động lực của nó, bạn như bỗng nhiên nhận được trời cho món quà những khả năng siêu phàm, cảm thấy mình trở thành siêu nhân và trên đỉnh sóng cảm xúc trào dâng này có thể thực thi được nhiều điều tuyệt diệu trong cuộc sống. Nếu như bạn có thể hiểu được chân lý đơn giản này, bạn sẽ tự mình tin rằng bí quyết của cuộc sống hoạt động, sáng tạo, làm kinh doanh tích cực là ở vấn đề thăng dục.

Giết chết cảm xúc tính dục trong con người mình tức là bạn đã giết chết nguồn sức sống chủ yếu của chính mình. Bằng chứng rõ ràng cho việc này là động vật thiến. Sau một phẫu thuật như vậy, con bò

rừng hung hãn trở nên hiền lành ngoan ngoãn hơn cả con bò cái dịu dàng nhất. Rối loạn sinh dục giết chết trong người đàn ông mọi mong muốn đấu tranh, sống, hành động; ánh lửa trong mắt anh ta sẽ tắt dần.

NH]N TỐ KÍCH THÍCH NHẬN THỨC - KHÔNG THEO CÁCH HIỂU CỦA ZARATHUSTRA

Nhận thức của con người thường hay đáp lại những nhân tố kích thích có tác dụng tạo ra trạng thái căng thẳng, tăng cường trong ý nghĩ mà chúng ta vẫn quen gọi là hưng phấn, tưởng tượng sáng tạo, mong muốn đam mê. Nhận thức của con người thường hay đáp lại nhất những nhân tố kích thích sau đây:

- Cảm xúc tính dục, đam mê.
- Tình yêu.
  Mong muốn đam mê vinh quang, sức mạnh, thành đạt về tài chính, tiền bạc.
- Âm nhạc.
- Đánh bạn với người cùng giới hoặc khác giới.
- Liên minh trí tuệ dựa trên sự thân thiết của hai hoặc nhiều người cùng chung những hiểu biết về đời thường hay về tín ngưỡng.
- Những người lùng bắt cũng như những người bị truy đuổi - trải qua cùng chung một thử thách, cùng chịu khổ sở.
- Tự kỷ ám thị.
- Sợ hãi.
  Rượu và thuốc phiện.

Đứng đầu danh sách này một cách đích đáng là sự say mê tính dục, tác động đến nhận thức một cách mạnh mẽ và hiệu quả, thức tỉnh

mọi khả năng trí óc và buộc phải hành động. Trong số mười nhân tố kích thích nói trên thì tám là tự nhiên và mang tính xây dựng. Hai nhân tố mang tính phá hoại. Danh sách này giúp bạn hiểu rõ và so sánh các nguồn kích thích nhận thức chủ yếu. Cũng có thể hơi lạ lùng, nhưng nếu so sánh các nhân tố kích thích trong lý luận và trên thực tế, bạn sẽ thấy rằng lúc nào vấn đề tình dục cũng đứng ở vị trí số 1. Đây là sức mạnh hùng hậu nhất và có khả năng làm cho bộ óc của bạn làm việc có kết quả. Đây cũng là nhân tố kích thích hành động tốt nhất.

Có một nhà thông thái đã nói rằng: thiên tài - đó là người tóc dài, gặp gì ăn nấy và là mục tiêu cho mọi người nhạo báng. Nhưng định nghĩa sau chính xác hơn: đó là người hiểu được cần phải tác động đến cường độ suy nghĩ như thế nào cho tốt nhất để đạt được điểm cao của khả năng trí tuệ, nhờ đó tự do tiếp xúc được với tất cả các nguồn kiến thức mà đầu óc tư duy tầm thường không thể làm nổi.

Người suy nghĩ chắc sẽ muốn biết rõ hơn về hiện tượng thiên tài. Câu hỏi đầu tiên mà anh ta đặt ra là như sau: Bằng cách nào thiên tài có thể tiếp xúc với những nguồn kiến thức mà đầu óc bình thường không với tới được?

Câu hỏi thứ hai như sau: Có biết được những nguồn kiến thức nào chỉ dành riêng cho các thiên tài không, có tồn tại những nguồn kiến thức ấy không và nếu có thì làm thế nào để nhận biết?

Chúng tôi cung cấp cho bạn những dữ liệu ban đầu, từ đó bạn có thể tự chứng minh trên thực tế, và khi chứng minh được, ta đã trả lời được cả hai câu hỏi.

ÓC TƯỞNG TƯỢNG - ĐÓ LÀ GI\C QUAN THỨ S\U

Giác quan thứ sáu có tồn tại - điều này đã xác định được từ lâu và không thể phủ nhận được. Giác quan thứ sáu - đó là trí tưởng

tượng. Thế mà phần lớn mọi người trong suốt cuộc đời mình chưa hề sử dụng nó lần nào. Và nếu phải cầu cứu nó thì cũng gần như tình cờ. Chỉ rất ít người vận dụng trí tưởng tượng của mình một cách ý thức và có chủ định. Những người không những biết cách vận dụng sáng tạo khả năng thiên bẩm này mà còn hiểu được trí tưởng tượng làm việc hay ho như thế nào - chúng ta gọi họ là thiên tài.

Khả năng trời cho về óc sáng tạo - đó là sự liên hệ trực tiếp giữa người thường với Trí tuệ siêu nhiên bất tử. Linh tính được xếp vào lĩnh vực tôn giáo, còn việc phát minh ra những cơ sở và nguyên tắc cấu tạo thế giới mới - thuộc về trí tưởng tượng sáng tạo.

CHIỀU THỨ TƯ CỦA Ý NGHĨ

Khi những ý nghĩ và quan niệm xuất hiện trong đầu bằng những xung lượng tức thời mà ta vẫn quen gọi là linh cảm, nguồn gốc của chúng thường là:

1/ Trí tuệ siêu nhiên;

2/ Tiềm thức - nơi hội tụ của những cảm giác và xung lượng được đưa lên não bằng năm giác quan;

3/ Khả năng trí tuệ của những người khác;

4/ Tiềm thức cộng hưởng của những người khác.

Các nguồn khác làm ý nghĩ nảy sinh và vận động trong nhận thức con người chưa được biết đến.

Nếu hoạt động của bộ óc được nuôi dưỡng bởi một trong số mười nhân tố kích thích kể trên, kết quả là cá nhân sẽ được nâng cao vượt lên hẳn so với những suy nghĩ bình thường, xoàng xĩnh hàng ngày. Điều đó sẽ cho con người bay bổng này một khoảng xa, một tầm rộng để tư duy và ảnh hưởng tích cực nhất đến chất lượng tư duy - điều không thể có được đối với những người ở bên dưới. Đối với những người giải quyết các vấn đề trong hoạt động kinh doanh hoặc trong lĩnh vực khác, nơi anh ta làm việc theo năng khiếu của mình, tình hình cũng tương tự.

Được nâng lên tầm cao suy nghĩ như vậy nhờ một trong những hình thức kích thích nhận thức, con người có thể so sánh trạng thái của mình với chuyến bay bằng tàu lượn, khi đường chân trời được vén lên và tầm nhìn được mở rộng thêm ra. Hơn thế nữa, từ độ cao đó, con người không còn bị trói buộc bởi nhân tố tác động đến nhận thức lúc ban đầu, và hoàn toàn không phụ thuộc vào các vấn đề của cuộc sống hàng ngày. Anh ta ở trong thế giới của những ý nghĩ và bay cao đến mức tất cả những vấn đề cấp thiết hàng ngày chỉ còn giống như đồi núi, thung lũng trôi ở bên dưới.

Trong thời gian ý nghĩ bay lượn, trí tưởng tượng sáng tạo đảm bảo tự do hành động. Trí tưởng tượng sáng tạo dọn đường cho ý nghĩ. Nó tiếp nhận những tư tưởng mà trong những điều kiện khác không sao có thể vào đầu con người. Giác quan thứ sáu - đó là món quà trời cho mà có nó hay thiếu nó chính là ranh giới phân biệt đâu là thiên tài, đâu là người thường.

TIẾNG NÓI TỪ BÊN TRONG

Con người càng sử dụng được năng khiếu sáng tạo trời cho, càng tin tưởng nó và càng cần nhiều trí tưởng tượng để tăng xung lực cho ý nghĩ bao nhiêu, anh ta càng dễ dàng tiếp thu được những

động lực thúc đẩy sinh ra ngoài tiềm thức của mình bấy nhiêu. Chỉ có thể phát triển và hoàn thiện năng khiếu này bằng một con đường duy nhất: thường xuyên tiếp xúc với nó.

Cái mà ta vẫn gọi là lương tâm hoạt động hoàn toàn nhờ vào giác quan thứ sáu.

Các họa sĩ, nhà văn, nhạc sĩ và nhà thơ vĩ đại đã trở thành vĩ đại chỉ vì họ đã học được cách tin tưởng vào một tiếng nói thì thầm và nhẹ nhàng vang lên từ bên trong khi họ sử dụng năng khiếu tưởng tượng. Đây là một thực tế được công nhận, đặc biệt là với những người đã hình thành ấn tượng sâu sắc rằng những ý nghĩ tốt nhất đến với họ sau khi có những linh cảm.

Một nhà hùng biện trở thành nổi tiếng sau khi phát hiện ra rằng khi nhắm mắt lại, ông đã kích thích trí tưởng tượng làm việc. Có một lần, khi ông đã ở trên đỉnh cao của sự vinh quang, người ta hỏi ông làm thế để làm gì khi bài diễn văn của ông đang lên đến cực điểm. Ông trả lời: tôi làm như vậy bởi vì tôi nghe theo một tiếng nói từ bên trong.

Một trong số những nhà tài phiệt nổi danh và thành đạt nhất nước Mỹ cũng có thói quen như vậy: bao giờ ông cũng nhắm mắt hai-ba phút khi cần quyết định một việc gì đó. Khi người ta hỏi ông làm như thế để làm gì, ông trả lời: Chỉ khi nhắm mắt tôi mới lại gần được Trí tuệ siêu nhiên.

TƯ TƯỞNG CHÍN DẦN

Tiến sĩ đã khuất núi Elmer R.Gates (bang Maryland) có hơn hai trăm phát minh có ý nghĩa thực tiễn trong việc tự hoàn thiện và vận dụng năng khiếu sáng tạo của mình. Phương pháp của ông rất

hay và thậm chí rất cần thiết cho những ai mơ ước trở thành thiên tài trong một lĩnh vực nào đó. Bản thân tiến sĩ Gates đương nhiên là một trong số những người như vậy. Ông thật sự là một trong số ít ỏi các thiên tài, thế nhưng xã hội hầu như không biết đến ông, thậm chí trong thế giới khoa học cũng vậy.

Trong phòng thí nghiệm của mình, ông dành một phòng tiếp xúc riêng. Các bức tường thật sự kín mít và không một luồng ánh sáng nào lọt được vào trong. Giữa phòng có một chiếc ghế và một chiếc bàn trên đầy giấy viết, trên tường, phía đối diện có một công-tắc điện. Khi tiến sĩ Gates cần sự hỗ trợ của những lực lượng mà chỉ có trí tưởng tượng sáng tạo mới giúp ông tiếp cận được, ông bước vào phòng này, đóng cửa lại và tập trung toàn bộ tư tưởng vào những phát minh mà ông là tác giả, và cứ ở trong trạng thái đó cho đến lúc trong đầu ông lóe lên những tư tưởng mới, và thường là những tư tưởng này dẫn ông đến với những phát minh và sáng chế mới.

Một lần, những ý nghĩ của ông tuôn chảy như suối, và ông mải miết viết trong suốt ba giờ đồng hồ. Khi nguồn cảm hứng đã cạn, ông kiểm tra lại những dòng mình viết và phát hiện ra rằng trong đó mô tả những nguyên tắc mới trước nay chưa hề có. Những nguyên tắc thế giới khoa học hiện đại chưa biết đến mà để mô tả nó không cần tới một phút. Ngoài ra, những nguyên tắc này giải quyết những vấn đề khoa học mà ông đang trăn trở.

Bằng cách ấp tư tưởng như vậy, tiến sĩ Gates thực hiện đơn đặt hàng của các liên hiệp công ty và các cá nhân khác nhau để kiếm tiền nuôi sống bản thân. Một trong số những công ty lớn nhất nước Mỹ trả ông rất nhiều tiền cho mỗi giờ ấp như vậy.

Thông thường khả năng trí óc của chúng ta không đưa lại được hiệu quả làm việc mong muốn chỉ vì chúng dựa chủ yếu vào kinh nghiệm sống. ở đây cần nhấn mạnh rằng kiến thức dựa trên cơ sở

kinh nghiệm và phương pháp thực nghiệm, không phải lúc nào cũng đúng và chính xác. Tư tưởng sinh ra nhờ năng khiếu sáng tạo đáng tin cậy hơn bởi vì chúng đến từ những nguồn đáng tin tưởng hơn nhiều so với những điều mà nhận thức khép kín và hạn chế của con người có thể biết được.

H^Y PH\T HIỆN THIÊN TÀI TRONG CON NGƯỜI MÌNH

Khác biệt chủ yếu giữa nhà phát minh thiên tài với thằng ngốc tầm thường là ở chỗ thiên tài sử dụng thiên phú tưởng tượng sáng tạo, trong khi thằng ngốc không có chút khái niệm gì về điều này. Nhà bác học phát minh sử dụng cả hai năng khiếu: khả năng phân tích và trí tưởng tượng sáng tạo.

Nhà bác học phát minh đến với phát minh mới như thế nào? Ông bắt đầu từ việc tổ chức và kết hợp tất cả những tư tưởng và nguyên tắc đã biết qua kinh nghiệm, và làm việc này nhờ khả năng phân tích. Nếu ông thấy rõ là những tư tưởng và nguyên tắc này không đủ để giải quyết những vấn đề đặt ra, ông hướng về những nguồn kiến thức khác mà chỉ năng khiếu sáng tạo mới giúp ông tiếp cận được. Phương pháp của mỗi người một khác, nhưng bản chất vấn đề như sau:

Nhờ các tác nhân kích thích (chúng ta đã liệt kê mười nhân tố ở đoạn trên, mặc dù ai cũng có cách nhìn nhận riêng) mà nhà bác học phát minh vượt lên trên mức tư duy trung bình.

Sau đó ông tập trung chú ý đến những điểm liên quan tới vấn đề của mình (phần công việc đã hoàn thành) và tưởng tượng ra toàn bộ bức tranh cùng hình ảnh lý tưởng của những điểm còn chưa biết (phần công việc chưa hoàn thành). Nhà bác học phát minh giữ những hình ảnh đó trong đầu cho tới khi nó thấm vào tiềm thức,

sau đó ông thư giãn, tẩy sạch ý nghĩ của mình khỏi những gì ngoại lai không cần thiết, và chờ lúc trong đầu mình lóe lên sự trả lời cho câu hỏi đã được tiềm thức đặt ra.

Đôi khi kết quả rất trực tiếp và xác định. Đôi khi là tiêu cực - tất cả phụ thuộc vào chỗ giác quan thứ sáu, tức là khả năng sáng tạo, phát triển như thế nào.

Ngài Edison sử dụng khả năng phân tích thử hơn mười nghìn tổ hợp tư tưởng, và chỉ khi trí tưởng tượng sáng tạo vào cuộc, ông mới nhận được câu trả lời cho phép hoàn thiện bóng đèn giây tóc. Ông cũng hành động tương tự khi phát minh ra máy ghi âm.

Nhiều số liệu đáng tin cậy chứng tỏ rằng thực sự có tồn tại trí tưởng tượng sáng tạo. Có thể khẳng định được điều này sau khi phân tích kỹ cuộc đời và hoạt động của nhiều thủ lĩnh trong các lĩnh vực họ làm việc mà không có trước một học vấn đặc biệt nào. Ví dụ xuất sắc về một người trở thành vĩ đại khi phát hiện trong con người mình khả năng sáng tạo, chính là Abraham Lincoln. Sau khi gặp gỡ Anne Rutledge, anh phát hiện ra những khả năng này và bắt đầu sử dụng chúng, bởi vì nhân tố kích thích chính là tình yêu. Tình yêu - luôn luôn là nguồn gốc mạnh nhất, đặc biệt là khi nói về nguồn gốc của sự thiên tài.

THĂNG DỤC

Lịch sử đầy những ví dụ về sự ảnh hưởng mạnh mẽ của phụ nữ đến những người vĩ đại. Một trong những người nổi tiếng lịch sử như vậy là Napoléon Bonaparte. Trào dâng cảm xúc vì Josephine, ông trở thành người bách chiến bách thắng. Khi lý trí (tòa án tối cao) của ông truyền cho ông ý nghĩ chối bỏ Josephine, vinh quang của ông bắt đầu trượt xuống dốc. Thất bại và sự qua đời trong cô

đơn của ông tại đảo Saint Helen - kết quả trực tiếp của quyết định này.

Yêu cầu lịch sự không cho phép chúng tôi nhắc người Mỹ nhớ về những người đồng hương giàu có của họ đã ngoi lên nhờ ảnh hưởng của vợ mình như thế nào, nhưng khi họ thụt lùi, mất tiền, mất của cải, họ lập tức chối bỏ những người bạn gái già của mình để đến với những người mới, trẻ hơn, và công việc lại tốt lên. Rõ ràng Napoléon không phải là người duy nhất hiểu ra ảnh hưởng của tình yêu mạnh mẽ hơn tất cả các nguồn gốc thực sự khác của thiên tài như thế nào.

Nhận thức của con người nhất thiết cần phải được kích thích!

Hùng hậu nhất trong số tất cả các nhân tố kích thích đáng được chú ý là tình dục. Động lực này, nếu được biến đổi và hướng vào quỹ đạo cần thiết, có khả năng nâng con người lên tầm cao của suy nghĩ, nơi anh ta có thể dễ dàng khắc phục những điều vụn vặt hàng ngày của cuộc sống, những điều mà khi còn ở dưới, anh ta thật khổ sở vì nó.

Ta hãy nhớ lại một vài sự kiện từ trong tiểu sử của những người vĩ đại. Sau đây là tên những người đạt được những kết quả rực rỡ nhất trong cuộc đời. Chúng ta biết mỗi người trong số này bản chất đều là người rất dục tình. Thiên tài chắp cánh cho họ chính là dục năng được thăng hoa:

George Washington
Thomas Jefferson
Napoléon Bonaparte
Elbert Hubbard
William Shakespeare
Elbert H. Gary
Abraham Lincoln

Woodrow Wilson
Oscar Wilde
Ralph Waldo Emerson
John H. Patterson
Robert Burns
Andrew Jackson
Enrico Caruso

Bạn có thể tự bổ sung cho danh sách này nếu bạn hay đọc và biết nhiều về tiểu sử những người nổi tiếng. Nhưng chắc chắn bạn không thể tìm ra người nào trong suốt cả lịch sử nhân loại đạt được những thành tựu vĩ đại trong lĩnh vực nào đó mà lại không được chắp cánh bằng cảm xúc tình yêu và không có khả năng tình dục phát triển tuyệt vời.

Nếu bạn không tin câu chuyện này với lý do không kiểm tra được, thì hãy lập danh sách những người thành đạt mà bạn biết rõ, và hãy thử tìm xem trong số họ có người nào liệt dương không. Tôi tin chắc là bạn không thể tìm được.

Dục năng - đó là sức mạnh sáng tạo của tất cả những cá nhân thiên tài không loại trừ người nào. Chưa bao giờ có, không có và sẽ không bao giờ có họa sĩ vĩ đại, kiến trúc sư vĩ đại, nhà triệu phú vĩ đại - liệt dương.

Nhưng điều đó không có nghĩa là cứ có khả năng tính dục cao là nhất định trở thành lỗi lạc. Chỉ những người kích thích nhận thức của mình để nó tiếp cận với những sức mạnh mà chỉ người có trí tưởng tượng sáng tạo mới tiếp cận được - mới trở thành thiên tài. Một trong những tác nhân kích thích chính để nâng lên như vậy - đã là và sẽ là năng lượng tính dục. Nhưng chỉ có năng lượng này không chưa đủ để rèn luyện trong mình thiên tài. Năng lượng tình yêu cần được biến đổi thành một dạng năng lượng khác, thành

một dạng ham muốn hoặc hành vi khác trước khi con người có thể lên đến mức độ thiên tài.

Tuy nhiên phần lớn mọi người không hiểu được sức mạnh vĩ đại này hoặc quá lạm dụng nó, có thể sa ngã đến mức độ súc vật. Chứ còn nói gì đến thiên tài!

L^NG PHÍ NĂNG LƯỢNG

Phân tích hoạt động của hơn hai mươi lăm ngàn người, tôi phát hiện ra rằng ít ai đạt được thành tích lớn dưới bốn mươi tuổi. Thường thì khi họ lấy được tốc độ cần thiết, họ đã gần năm mươi tuổi. Thực tế này làm tôi vô cùng sửng sốt và quyết định tìm hiểu xem sao.

Tôi hiểu ra: nguyên nhân chủ yếu là ở chỗ đa số những người chưa đạt độ tuổi bốn mươi - năm mươi thường phí phạm năng lượng của mình do quá lạm dụng mặt nhục thể của cảm xúc tính dục. Nhiều người trong số họ không bao giờ hiểu được là có thể và cần phải sử dụng dục năng theo kiểu khác, và những khả năng này hấp dẫn đến nỗi khoái lạc xác thịt đơn giản trở nên lu mờ, nhỏ nhoi. Phần lớn hiểu được thì đã quá muộn, vì đã bỏ phí nhiều năm khi dục năng ở tại điểm cao của mình. Nhưng dù sao đi nữa họ cũng vẫn đạt được những thành công đáng kể.

Tuy vậy, nhiều người, qua được ngưỡng bốn mươi, vẫn tiếp tục phung phí dục năng của mình mà nhẽ ra phải sử dụng vào những mục đích cần thiết hơn. Như thế là loại năng lượng tinh tế nhất, mạnh mẽ nhất bị vứt ra đường. Không phải vô lý mà người ta nói: Gieo gió - gặt bão.

Trong tất cả cảm giác, cảm xúc của con người, dục năng là loại mạnh mẽ và kích thích nhất, và chính vì thế cảm xúc say xưa, ham muốn, đam mê nếu được biến đổi và hướng vào quỹ đạo cần thiết sẽ giúp đạt kết quả cao nhất.

TỰ NHIÊN - BẢN NĂNG THỨ HAI

Trong lịch sử có nhiều trường hợp khi tính thiên tài là kết quả của những yếu tố kích thích nhân tạo tác động vào nhận thức như rượu hay thuốc phiện.

Edgar Allen Poe sáng tạo ra tác phẩm Con quạ sau khi uống không ít rượu liquor, thấy những giấc mơ mà trước ông chưa có ai trong số người trần mắt thịt trông thấy được. James Whitcomb Riley viết những tác phẩm hay nhất của mình cũng nhờ vào hơi men. Cũng có thể vì thế mà ông thấy hiện thực ảo: cả bóng ma, cả lừa đảo, cối xay gió, dòng nước chảy và sương mù cuồn cuộn. Những kiệt tác lớn nhất của Robert Burns cũng là kết quả của trạng thái tương tự.

Nhưng cũng nên nói thêm rằng nhiều người trong số này có một kết cục hết sức thảm hại. Rất may mắn, trong dự trữ thiên nhiên còn có những phương tiện khác có thể giúp những người tài năng kích thích nhận thức của mình để nó đến được với những ý nghĩ tinh vi và hiếm có. Những ý nghĩ không ai dám đoan chắc xuất hiện từ đâu tới! Và chẳng dễ gì có thể thay chúng được.

Các nhà tâm lý học biết rất rõ rằng giữa cảm xúc tính dục và sự thần bí có một mối quan hệ rất chặt chẽ. Cũng có thể thực tế đó giải thích cho chúng ta hành vi lạ lùng - theo cách nhìn nhận của chúng ta - của những người đang ở vào giai đoạn phát triển nguyên thủy trong thời gian hành lễ dục-đạo.

Muốn nói gì thì nói, điều khiển thế giới và nền văn minh nhân loại vẫn là cảm giác. Trong hành vi của mình, mọi người dựa vào cảm giác nhiều hơn là trí óc. Năng khiếu nhận thức lý luận biến thành hành động và hoạt động xây dựng nhờ có cảm xúc, mong muốn, chứ không phải do lý trí lạnh lùng. Mà cảm xúc tính dục là loại tình cảm mạnh mẽ nhất trong số các loại tình cảm. Tất nhiên, còn có những tác nhân kích thích nhận thức khác nữa - chúng ta đã liệt kê ở trên rồi - nhưng không có một tác nhân nào, thậm chí cộng tất cả các tác nhân lại với nhau, có đủ sức so sánh với cảm giác tình yêu.

Kích thích nhận thức - đó là việc tác động tạm thời hoặc thường xuyên đến nhận thức nhằm nâng cao cường độ suy nghĩ. Mười nhân tố trình bày ở trên là những nhân tố hay được dùng đến nhất. Đến được với những nguồn gốc này thì có thể tiếp cận được với cả Trí tuệ siêu nhiên, hoặc nếu mong muốn và có ý chí, còn có thể bước vào cả kho tàng tiềm thức của mình cũng như của người khác. Tất cả các thiên tài đều làm như vậy.

TÌNH DỤC VÀ THƯƠNG MẠI

Có thí nghiệm rất thú vị: một người lãnh đạo hơn 30000 nhân viên bán hàng đã phát hiện ra một điều kỳ lạ là những người làm việc tốt nhất chính là những người có khả năng tình dục phát triển mạnh. Giải thích điều này không khó. Một yếu tố cá nhân mà ta thường gọi là hấp dẫn hay quyến rũ không phải cái gì khác mà chính là dục năng. Những người có bản tính sinh lý phát triển thường rất hấp dẫn, họ tách biệt hẳn so với những người khác. Ai hiểu được sức mạnh kỳ lạ này, biết cách phát triển và hoàn thiện nó, sẽ chiếm được ưu thế rất lớn so với những người khác. Năng lượng này được truyền cho những người mà bạn tiếp xúc thông qua các phương tiện sau:

- *Bắt tay*. Chỉ cần chạm tay trong giây lát cũng đủ để biết rằng có quyến rũ hay không.
- *Giọng nói*. Sự quyến rũ hoặc dục năng tiếp cho giọng nói một loại âm thanh đặc biệt, khiến cho nó trở thành du dương và êm ái.
- *Phong thái và dáng đi*. Những người sinh lý phát triển đi lại nhẹ nhàng, uyển chuyển và đơn giản.
- *Ý nghĩ rung động.* Những người sinh lý phát triển có cảm xúc tính dục thấm vào từng ý nghĩ và dù vô tình hay hữu ý, đều có ảnh hưởng đến những người xung quanh.
- *Diện mạo*. Những người sinh lý phát triển thường là rất chú ý đến vẻ ngoài của mình. Họ lựa chọn quần áo rất kỹ để tôn những thế mạnh tự nhiên của mình.

Khi nhận nhân viên bán hàng vào làm việc, việc đầu tiên của các quản trị kinh doanh là đánh giá vẻ hấp dẫn của họ, cho đây là điều kiện quan trọng nhất trong công việc. ở những người ức chế hoặc kém dục năng, họ không khi nào và không vì lẽ gì hưng phấn được, và vì thế họ không thể truyền hưng phấn cho người khác được. Mà sự năng động, hưng phấn là một trong những phẩm chất cần thiết nhất của nhân viên bán hàng, dù là buôn bán gì đi chăng nữa.

Những người truyền giáo, hùng biện, luật sư (cũng giống như nhân viên bán hàng) nếu thiếu dục năng thì hay nực cười, và càng cố tác động đến những người xung quanh bao nhiêu, họ càng nực cười bấy nhiêu. Cũng đừng quên rằng phần lớn mọi người chỉ có thể ảnh hưởng chút nào đến người khác khi họ trực tiếp đến được với tình cảm của con người, và bạn sẽ hiểu hết tầm quan trọng của dục năng trong lĩnh vực thương mại. Bạn sẽ hiểu tại sao bản năng tính dục phải sẵn có trong các nhân viên bán hàng và các thương nhân nói chung. Nhân viên bán hàng với tài năng bẩm sinh sẽ trở thành nghệ nhân trong công việc của mình nếu họ biết cách biến đổi và

thăng hoa dục năng của mình thành hưng phấn! Không quan trọng là họ làm điều này có ý thức hay vô ý thức. Từ đây có thể rút ra những kết luận thực tiễn và hữu ích.

Nhân viên bán hàng biết chuyển đối tượng đam mê của mình từ lĩnh vực tình dục sang người mua với sự phấn khích cũng như khi anh ta làm tình, cụ thể như khi trong anh sôi sục những tình cảm tinh tế và sâu sắc, sẽ nắm được nghệ thuật thăng dục bất kể là anh ta có biết điều đó hay không. Đa phần các trường hợp diễn ra như vậy, bởi vì nhiều người không hề biết gì về việc họ biến đổi năng lượng tính dục, và làm việc này như thế nào thì họ lại càng không biết tới.

Việc biến đổi năng lượng tính dục đòi hỏi phải có sức mạnh ý chí lớn hơn nhiều so với cái mà sự tầm thường, kém cỏi có thể làm được, vì thế nó hay thất bại. Nhưng những người hiểu được sự khó khăn và phức tạp của những nỗ lực ý chí cần có để thăng dục, sẽ có lối thoát: dần dần, từng bước rèn luyện cho mình khả năng đó. Mặc dù phải nỗ lực rất lớn, sự tưởng thưởng sẽ rộng rãi bù đắp tất cả những mất mát của bạn, kể cả những mất mát về tinh thần.

TÌNH DỤC VÀ ĐỊNH KIẾN

Trong tất cả những gì có liên quan đến vấn đề quan hệ tình dục, xã hội chúng ta dốt nát khủng khiếp. Trong lĩnh vực này thường có sự hiểu sai, thô thiển, vu khống và vô liêm sỉ từ phía các nhà xuất bản lá cải.

Những người đàn ông và đàn bà được may mắn - đúng là may mắn - trời cho phát triển sinh lý mạnh mẽ, thường được xếp vào loại người thích được mọi người để ý đến. Và cũng rất dễ hiểu là họ thường hay bị ghen tỵ.

Ngay trong thế kỷ hiện đại ngày nay, hàng triệu người vẫn không thoát khỏi sự ức chế, xấu hổ chỉ vì một nguyên nhân: họ không tài nào thoát khỏi định kiến trong lĩnh vực tình dục. Tuy nhiên bất luận trường hợp nào thì ý kiến này cũng không thể xem là sự bao biện cho trụy lạc và trác táng. Cảm xúc tính dục chỉ trong trắng khi đi đôi với trí tuệ và hiểu biết. Nhiều người rất hay lạm dụng tình dục, đến mức hạ thấp nhân phẩm, kèm theo phóng đãng làm hư hại cả tâm hồn lẫn thể xác, trong khi lẽ ra phải làm cho chúng trở nên phong phú hơn. Tác giả những dòng này thấy có một sự thật rất đáng lưu ý, là thực tế tất cả các thủ lĩnh trong mọi lĩnh vực - tác giả có vinh dự được phân tích hoạt động của những người đó - đều được phụ nữ động viên khích lệ. Trong phần lớn trường hợp, đó chính là người vợ giản dị nhưng tận tụy mà xã hội không hề biết đến. Thỉnh thoảng lắm, đối tượng đam mê và nguồn cảm hứng mới là người phụ nữ khác.

Mỗi sinh vật có trí thông minh đều biết rằng kích thích nhận thức bằng cách uống không giới hạn hoặc sử dụng ma túy - đó chỉ là một hình thức vô độ thiếu xây dựng. Và không phải ai cũng biết rằng việc quá lạm dụng tình dục có thể trở thành thói quen chết người đối với hoạt động sáng tạo, cũng giống như tác động của rượu hay ma túy.

Con người có thể say tình giống như kẻ sái nghiện! Cả hai loại này đều không kiểm soát được lý trí lẫn sức mạnh ý chí. Đa số trường hợp bệnh tưởng (ý nghĩ ám ảnh, tưởng tượng mất phương hướng) đều phát sinh từ những thói quen là kết quả của việc hiểu sai tình dục.

Rõ ràng là sự dốt nát trong lĩnh vực tình dục có khả năng giáng đòn chí tử vào sức khỏe cũng như vào các kế hoạch và triển vọng tươi sáng của anh ta.

Sở dĩ sự thiếu hiểu biết và dốt nát trong quan hệ con người phổ biến là vì trong một thời gian dài, đề tài này bị che đậy sau tấm màn bí mật và xã hội e ngại không quan tâm đề cập đến. Bị úp úp mở mở, những sự việc này tác động đến nhận thức trẻ mới lớn như quả cấm. Mà quả cấm thì, ôi, ngọt ngào biết bao! Kết quả tự nhiên là trí tò mò tăng lên và mong muốn bằng mọi biện pháp có được kiến thức về vấn đề cấm, nhưng xấu hổ thay cho các nhà lập pháp và các bác sĩ đang làm mọi cách để khai sáng cho chúng ta trong lĩnh vực này, thông tin vẫn hoàn toàn khép kín.

BÀI HỌC VỀ TUỔI ĐỜI CÓ KẾT QUẢ TỐT ĐẸP NHẤT

Như đã nói ở trên, con người chưa đạt độ tuổi bốn mươi rất ít khi đạt tới đỉnh cao sáng tạo của mình. Thông thường con người tạo ra những cái tốt nhất trong cuộc đời mình ở độ tuổi từ bốn mươi đến sáu mươi là thời kỳ những khả năng của họ phát triển rực rỡ nhất (những thần đồng, tiên tri và những người thiên phú bẩm sinh đặc biệt không kể đến ở đây). Khẳng định này dựa trên việc nghiên cứu kỹ hoạt động của hàng ngàn người. Hãy để cho những người chưa đến bốn mươi và cũng chưa đạt được kết quả gì lớn đừng mất tinh thần. Hãy để cho những người sợ già ở độ tuổi ngoài bốn mươi lấy lại sự phấn khởi. Có hiệu quả cao nhất thường là những năm từ bốn mươi đến sáu mươi tuổi. Bạn đừng sợ khi gần đến tuổi này, hãy chờ đón nó không phải với sự sợ hãi, mà với niềm hy vọng hành động.

Nếu bạn còn cần chứng minh rằng thời gian tốt nhất của con người bắt đầu sau độ tuổi bốn mươi, hãy đọc tiểu sử những người thành đạt nhất của nước Mỹ. ở đó bạn sẽ tìm thấy sự chứng minh. Henry Ford đạt được kết quả lớn nhất ở sau độ tuổi bốn mươi rất nhiều. Andrew Carnegie còn cao tuổi hơn nữa khi ông bắt đầu được thu nhận thành quả nỗ lực của mình. James J.Hill lúc bốn mươi tuổi

vẫn còn ngồi gõ mooc. Mãi sau đó ông mới bắt đầu nổi tiếng. Nói tóm lại, tiểu sử những nhà công nghiệp và tài phiệt Mỹ chứng minh hùng hồn rằng thời gian có hiệu quả cao nhất - từ bốn mươi đến sáu mươi.

Trong độ tuổi giữa ba mươi và bốn mươi, người ta bắt đầu (nếu như có thể bắt đầu) đạt được nghệ thuật thăng dục. Con người có thể không biết gì về việc này. Dĩ nhiên, anh ta không thể không nhận thấy rằng năng lượng dành để đạt những kết quả tốt tăng lên, tuy không hiểu nguyên nhân của những đổi thay tốt bên trong này chính là sự hài hòa giữa cảm xúc tính dục và đau khổ vì tình. Con người chỉ hiểu có một điều: đổi thay bên trong này cho anh ta thêm sức lực kích thích hành động.

H^Y TIN VÀO SỰ THIÊN TÀI CỦA MÌNH

Bản thân tình dục là một sức mạnh thôi thúc vĩ đại, nhưng sức mạnh này cũng giống như trận cuồng phong - nó tự phát và khó kiểm soát. Khi ham muốn tình dục kết hợp với cảm xúc tình yêu, mọi cố gắng trở nên cân bằng, suy luận trở nên bình tĩnh, tình cảm hài hòa với thế giới nội tâm. Ai đã được bốn mươi mà lại không may đến mức không có khả năng phân tích kết luận này và khẳng định bằng kinh nghiệm của chính mình?

Khi một người đàn ông bị thôi thúc bởi sự đam mê chỉ dựa trên cảm xúc tính dục, anh ta muốn được phụ nữ thích và sẽ đạt được tất cả. Thế nhưng những hành động của anh ta thường kịch hứng, đôi khi mang tính chất phá hoại. Người chịu tác động của sự ham muốn thu hút mà nguồn gốc của nó là tình dục và chỉ có tình dục, có khả năng ăn cắp, lừa đảo, và giết người. Nhưng nếu tình dục là kết quả của tình yêu, nếu tình yêu và tình dục đan quyện vào nhau,

thì cũng là người đó nhưng sẽ hành động hợp lý, có cân nhắc và xứng đáng.

Tình yêu, sự say mê và tình dục có thể đưa những người mạnh mẽ đến với những thành tựu tuyệt đỉnh. Tình yêu đánh thức trong con người những cảm xúc giống như van an toàn, đảm bảo sự tự chủ và tính xây dựng. Cả ba tình cảm này kết hợp với nhau có thể nâng một người bất kỳ lên đến mức thiên tài.

Tình cảm, cảm xúc - đó là trạng thái của nhận thức. Thiên nhiên đã ban cho con người một phòng thí nghiệm hóa học - đó là nhận thức, bởi vì nó hoạt động giống như xưởng sản xuất hóa chất được tổ chức tốt. Mọi người đều biết là trong hóa học, những thành phần nhất định, bản thân không độc, nhưng nếu được trộn lẫn vào nhau, có thể tạo thành những chất độc rất mạnh. Các loại tình cảm của con người, nếu được xáo trộn theo một tỷ lệ nhất định, cũng có thể trở thành chất độc. Sự đam mê và lòng ghen tuông hoàn toàn có thể biến con người thành một con thú điên.

Con đường dẫn đến thiên tài trải qua sự phát triển tính dục, việc sử dụng tình dục, tình yêu và say mê, và sự kiểm soát những tình cảm ấy. Quá trình này có thể mô tả ngắn gọn như sau:

Hãy giữ gìn trong con người mình những tình cảm và ý nghĩ mang tính xây dựng, hãy lấy đó làm cái chính trong nhận thức của bạn. Và ngược lại, hãy trấn áp những tình cảm mang tính phá hoại. Sở dĩ nhận thức tồn tại được là vì có những ý nghĩ nuôi dưỡng nó. Nhờ có sức mạnh ý chí có thể bắt mình vun đắp những ý nghĩ này và tiêu diệt những ý nghĩ khác giống như loài cỏ dại. Chỉ cần bạn có một chút sức mạnh ý chí, việc kiểm soát nhận thức của mình không có gì là khó cả. Bắt đầu bằng tính kiên định chuyển dần thành thói quen. Bí quyết của kiểm soát ẩn mình chính trong sự thăng dục và biến đổi năng lượng tính dục. Nếu bạn đang có những cảm xúc tiêu cực hoặc tình cảm phá phách

tâm hồn, có thể biến chúng thành

tích cực và mang tính xây dựng bằng cách rất đơn giản: hướng suy nghĩ của bạn vào một cái gì đó đáng làm và mang tính xây dựng.

Ngoài việc rèn luyện mình một cách có ý thức, không còn con đường nào khác để đến với sự thiên tài! Tất nhiên, nếu chỉ sục sôi bằng năng lượng tính dục, con người cũng có thể đạt được, và thường là đạt được những đỉnh cao trong hoạt động kinh doanh và tài chính. Nhưng kinh nghiệm cho thấy, điều này sẽ ảnh hưởng mạnh đến tính cách, làm cho con người mất khả năng thưởng thức tài sản lớn lao của mình và thậm chí không giữ được nó. Sự thực này cần được chú ý phân tích bởi vì nền tảng ở đây là một chân lý, sự hiểu biết nó sẽ giúp nhiều không những cho nam giới, mà còn cho cả phụ nữ nữa. Việc coi thường nó đã dẫn đến kết quả là hàng ngàn, hàng vạn người thậm chí đã có tiền triệu cũng vẫn không hạnh phúc.

KINH NGHIỆM VĨ ĐẠI CỦA TÌNH YÊU

Hồi ức về tình yêu không bao giờ biến mất hoàn toàn không để lại dấu vết. Nó sống mãi và ảnh hưởng mãi đến hành vi của con người, ngay cả khi ngọn lửa tình đã tắt. Điều này chẳng có gì mới. Những người đã trải qua một tình yêu thật sự đều biết là nó để lại những dấu ấn sâu sắc như thế nào trong con tim. Con người mà những cảm xúc liên quan đến tình yêu không thôi thúc hành động và đạt kết quả thì chẳng hy vọng gì. Anh ta, tưởng rằng vẫn sống, nhưng thực ra đã chết.

Trong ý nghĩ, bạn hãy trở lại với những năm tháng đã qua và hãy nhớ lại những xúc động tuyệt vời của tình yêu đã trải. Những hồi tưởng như vậy có khả năng giảm nhẹ những khó khăn và dằn vặt hiện thời của bạn. Chúng sẽ cứu giúp bạn khỏi hiện thực tàn nhẫn, và - ai mà biết được - cũng có thể, du ngoạn trong thế giới tưởng

tượng này, biết đâu ý nghĩ của bạn lại chẳng va phải một tư tưởng hay kế hoạch bất ngờ nào đó có khả năng thay đổi hoàn toàn tình hình tài chính của bạn, hoặc ít ra là trạng thái tinh thần của bạn.

Nếu bạn nghĩ rằng bạn đã mất tất cả chỉ vì tình yêu bất hạnh đó, thì hãy xua đuổi ý nghĩ này đi ngay lập tức. Người biết yêu thật sự không thể đánh mất tất cả, bởi vì anh ta không bao giờ có thể đánh mất được. Tình yêu không chung thủy và đỏng đảnh. Nó đến khi nào nó thích, và bỏ đi không báo trước. Hãy hạnh phúc khi tình yêu còn bên cạnh bạn, và đừng mất nhiều thời giờ than khóc khi nó bỏ đi. Thương tiếc, than thân trách phận hay khóc lóc chẳng thể buộc tình yêu quay trở lại.

Đừng làm khổ mình bằng ý nghĩ là tình yêu chỉ đến có một lần. Tình yêu đến và đi, không chú ý tới số thứ tự, tuy vậy, không có hai cảm xúc tình yêu giống nhau. Thông thường thì một tình yêu nào đó để lại dấu ấn mạnh nhất trong tâm hồn so với tất cả các tình yêu khác, nhưng tất cả các tình yêu đều tốt lành. Tất nhiên, chúng ta không nói tới những kẻ hay mất lòng hoặc vô liêm sỉ đối với tình yêu đã mất.

Tình yêu không bao giờ gây nên thất vọng nếu mọi người hiểu được sự khác nhau, thấy được vực thẳm cách ngăn tình yêu với tình dục. Điều khác biệt chính có lẽ là ở chỗ: tình yêu - đó là sự huyền bí, còn tình dục - thuần túy là sinh lý. Kinh nghiệm, cảm xúc rung lên trong con người bằng những sợi dây thần bí của mình không bao giờ có thể gây nguy hại và suy đồi. Ghen tuông và dốt nát ở đây là những trường hợp ngoại lệ.

Không hề khuếch trương cũng có thể nói rằng tình yêu là kinh nghiệm sống vĩ đại nhất. Nó dẫn con người đến giao tiếp với Trí tuệ siêu nhiên. Cùng với say mê và tình dục, nó chắp cánh cho những ai có nỗ lực sáng tạo, nối dài bậc thang cho họ đi lên. Cảm xúc tình yêu, xúc động tính dục và sự say mê lãng mạn - đó là cái

kiềng ba chân vĩnh cửu của những chiến công làm nên thiên tài trong mỗi con người.

Tình yêu - đó là tình cảm với rất nhiều sắc thái khác nhau và nói chung rất khó xác định. Nhưng những cảm xúc mạnh mẽ nhất thì chỉ có tình yêu kết hợp với cảm giác tính dục mới đem lại được. Hôn nhân mà trong đó tình yêu không được thực hiện thông qua cuộc sống tình dục lành mạnh không thể hạnh phúc và thường tan vỡ. Bản thân tình yêu không đem lại hạnh phúc cho cuộc sống vợ chồng. Sự say mê tình dục cũng vậy. Nhưng khi hai tình cảm tuyệt vời này đan quyện vào nhau, hôn nhân có thể mang lại trạng thái nhận thức gần với sự huyền bí của thiên nhiên trước nay chưa hé mở cho ai trong cuộc sống trần tục này.

Còn nếu thêm vào đó là cảm giác phiêu lưu và phi thường về những điều đang diễn ra, thì trong trường hợp này không còn chướng ngại vật nào giữa nhận thức của con người với Trí tuệ siêu nhiên. Chính đây là nơi sinh ra thiên tài!

NHỮNG ĐIỀU LẶT VẶT TRONG HÔN NH]N

Nhưng cứ thử xem cần có bao nhiêu sự hiểu biết và thông cảm để có được sự hài hòa và thanh bình từ toàn bộ lộn xộn cảm giác trong quan hệ vợ chồng. Mọi người thể hiện sự không thỏa mãn hôn nhân của mình ở chỗ: chưa hiểu hết những trở ngại tính dục của mình, họ thường xuyên phàn nàn, gắt gỏng và bằng mọi cách thể hiện việc mình không hài lòng. Sẽ không có sự bất hài hòa trong trường hợp cả vợ lẫn chồng không để mất tình yêu, sự say mê và hiểu đúng cơ chế tính dục.

Người vợ nào hiểu rõ mối quan hệ giữa ba chân đế của cuộc sống vợ chồng này thì người chồng thật là hạnh phúc. Nghĩa vụ sẽ không trở thành nặng nề nếu được khích lệ từ nguyên tắc kiềng ba chân này, và mọi việc sẽ tự nhiên.

Từ lâu người ta đã cho rằng người vợ sẽ cứu chồng hoặc sẽ hại chồng, nhưng chưa ai giải thích được rõ ràng tại sao lại như vậy. Cứu hay làm hại hoàn toàn phụ thuộc vào việc người vợ hiểu hay không hiểu mối quan hệ giữa tình yêu, say mê và tình dục.

Nếu người vợ để cho chồng chán mình để thích những người phụ nữ khác thì thường là chính chị có lỗi vì đã quá thờ ơ, thờ ơ do dốt nát đối với những vấn đề mà chúng ta nói đến ở đây. Đương nhiên, khẳng định này dựa trên giả thuyết rằng giữa vợ và chồng có cảm giác tình yêu đích thực. Tất cả những điều này cũng đúng đối với người chồng muốn vợ không bao giờ chán mình.

Trong cuộc sống vợ chồng, người ta hay cãi nhau chỉ vì những điều hết sức nhỏ nhặt và vụn vặt. Nếu tổng kết tất cả những điều vụn vặt ấy lại và phân tích kỹ lưỡng thì sẽ thấy một điều rất đơn giản: chúng đều xuất phát từ sự lãnh đạm đối với cái mà ta vẫn gọi là quan hệ tình dục.

QUYỀN LỰC CỦA NỮ TÍNH

Sức mạnh thôi thúc lớn nhất trong hành động của người đàn ông là làm cho phụ nữ thích! Người thợ săn nguyên thủy giỏi hơn những người khác trở thành tù trưởng, như ngày nay chúng ta vẫn gọi là thủ lĩnh, bởi vì anh ta thích tỏ ra tốt hơn tất cả những người khác trong con mắt của phụ nữ. Về khía cạnh này, bản chất của người đàn ông không thay đổi chút nào. Người thợ săn ngày nay không đem về nhà tấm da thú dữ anh ta giết được, nhưng thể hiện mình bằng cách lựa chọn áo quần đẹp, xe hơi sang trọng, bắt chước thói quen của những người giàu có. Mong muốn được thích, được cảm tình giống hoàn toàn với khi còn là buổi bình minh của phát triển nhân loại. Điều duy nhất thay đổi là phương pháp thể hiện mong muốn này. Những người có tiền, những người hùng mạnh và nổi

tiếng, thực hiện kế hoạch của mình ở đây không khó khăn lắm. Hãy gạt người phụ nữ ra khỏi cuộc sống của họ, và toàn bộ của cải đối với họ trở nên vô nghĩa và vô ích. Được phụ nữ thích - đó là nhu cầu bẩm sinh của đàn ông, và việc thực hiện mong muốn này cho người phụ nữ quyền lực lớn, quyền lực có thể giết chết hay cứu sống.

Người phụ nữ hiểu được bản chất của đàn ông và biết cách giúp anh ta thỏa mãn yêu cầu của mình một cách khôn khéo, nhẹ nhàng, thì chẳng có gì phải sợ những người phụ nữ khác cạnh tranh. Đàn ông có thể là người khổng lồ bằng sức mạnh ý chí, lòng dũng cảm và nhiều tính chất đàn ông lỗi lạc khác nữa, song lựa chọn họ và tạo họ thành như vậy - chính là phụ nữ.

Đa số nam giới không bao giờ thú nhận rằng họ chịu ảnh hưởng của những người phụ nữ họ đã chọn cho mình, bởi vì bản chất của đàn ông là luôn luôn cho rằng mình hơn hẳn những người khác. Nhưng người phụ nữ thông minh biết điểm yếu của nam giới và không bao giờ đem việc này ra thảo luận, tranh cãi thì lại càng không.

Một số người đàn ông thấy được mình chịu tác động của phụ nữ - vợ hoặc người yêu, mẹ hay chị gái - và không chống lại ảnh hưởng này bởi vì họ đủ thông minh để hiểu rằng mình sẽ không có hạnh phúc nếu bên cạnh không có những người phụ nữ đôn hậu quan tâm. Những người nam giới nào không hiểu được tầm quan trọng và toàn bộ ý nghĩa của chân lý này, sẽ đánh mất đi một sức mạnh hùng hậu nhất không gì so sánh nổi, sức mạnh có khả năng giúp họ thành đạt.

Suy nghĩ cần ghi chép

Hai sự thật nổi tiếng về động lực của tình dục cho ta cách hiểu mới về nguồn năng lượng và sức lực phong phú này. Dục năng có thể

biến bạn thành thiên tài như đã từng làm với Thomas Edison và Andrew Carnegie.

Dục năng cùng với hưng phấn, trí tưởng tượng sáng tạo, mong muốn rực lửa và tính kiên định có thể biến bạn thành người hạnh phúc và giàu có.

ý nghĩ được chuẩn bị ít nhất có thể giúp bạn tăng trực giác. Bạn có thể định hướng vào tiềm thức và tư tưởng của những người khác.

Bí quyết vĩ đại của những nhà phát minh thiên tài giờ đây sẽ phục vụ bạn. Ngoài ra, bạn đã hiểu: không gì có thể giúp bạn trong công việc của mình tốt hơn dục năng, - đừng bao giờ chối bỏ biểu hiện tự nhiên của nó. Tất nhiên, nhiều khi người ta hiểu được cần phải điều khiển dục năng như thế nào thì đã quá muộn.

NGUỒN GỐC CỦA SỨC SỐNG CHÍNH LÀ NGUỒN GỐC CỦA GIÀU SANG VĨNH CỬU

Chương XII

Tiềm thức là một người khổng lồ đang ngủ và đợi cơ hội để giúp bạn trong mọi cố gắng vươn lên của bạn. Nói cho cùng thì chính tiềm thức, mẹ đẻ của tư duy tích cực, sẽ đem lại cho bạn điều bạn mong muốn.

BƯỚC THỨ MƯỜI MỘT VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TIỀM THỨC

Tiềm thức tác động thông qua nhận thức. Xung lực ý nghĩ đến được với nhận thức thì được phân loại và ghi nhận lại. Có thể lấy ý nghĩ ra khỏi nhận thức giống như lấy thư ra khỏi thùng thư.

Các loại ấn tượng và suy nghĩ với bản chất khác nhau đều được tích lại và tiếp nhận. Bạn có thể dùng ý chí để đưa vào tiềm thức bất kỳ kế hoạch nào, bất kỳ ý nghĩ nào, bất kỳ dự định nào mà bạn muốn chuyển thành tương đương vật chất (hay tiền tệ). Nhưng bạn phải chú ý - tiềm thức phản ứng trước hết với những mong muốn mạnh mẽ được củng cố bằng niềm tin.

Hãy suy ngẫm về điều này, kết hợp với những chỉ dẫn trong chương Mong muốn cùng sáu lời khuyên về việc hình thành và thực hiện kế hoạch làm giàu, và bạn sẽ hiểu tầm quan trọng của những điều tôi muốn nói.

Tiềm thức làm việc cả ngày lẫn đêm. Bằng những phương pháp con người không được biết, nó tiếp nhận từ Trí tuệ siêu nhiên một sức mạnh có khả năng biến mong muốn thành hiện thực. Tiềm thức sử dụng những phương tiện làm cho mục tiêu của bạn có thể thực hiện được.

Con người không đủ sức điều khiển tiềm thức theo ý mình muốn, nhưng anh ta có quyền lựa chọn chất liệu cho nó: trong tiềm thức của bạn chỉ có kế hoạch, mong muốn và dự định của bạn. Vì thế hãy đọc lại hướng dẫn sử dụng tiềm thức trong chương nói về tự kỷ ám thị. Có rất nhiều bằng chứng khẳng định rằng tiềm thức chính là khâu nối giữa trí tuệ con người với Trí tuệ thế giới, rằng nó là khâu trung gian, thông qua nó ta có thể tiếp nhận sức mạnh từ Trí tuệ vô tận. Chỉ có tiềm thức biết những nỗ lực trí tuệ của chúng ta biến thành nỗ lực tinh thần như thế nào. Tiềm thức là phương tiện đưa những lời cầu nguyện lên với Đấng có khả năng thực hiện.

BAN ĐẦU LÀ Ý NGHĨ

Khả năng của lao động xây dựng gắn với tiềm thức là vô tận, không kiểm soát được và thường gây ra nỗi lo sợ hồi hộp. Thú thật, trong khi nói chuyện, mỗi lần đụng chạm đến đề tài tiềm thức, tôi có cảm giác mình bé nhỏ và kém giá trị, có lẽ là vì kiến thức của con người về lĩnh vực này, rất tiếc, còn quá hạn chế.

Chỉ sau khi công nhận một thực tế là tiềm thức có tồn tại và làm cầu nối có khả năng vật chất hóa mong muốn, bạn mới đánh giá được toàn bộ tính quan trọng của những chỉ dẫn trình bày trong chương Mong muốn. Bạn cũng phải hiểu tại sao lúc nào tôi cũng nhắc đi nhắc lại: mong muốn phải rõ ràng cụ thể. Rõ ràng hơn, cụ thể hơn - và bạn thấy đấy: đã có thể ghi lại! Và hãy kiên định làm theo các chỉ dẫn.

Bây giờ hãy nói đến các yếu tố kích thích có thể thức tỉnh trong bạn khả năng vào được tiềm thức của mình và tác động đến nó. Đừng vội ngã lòng nếu lần thử đầu tiên không thành. Hãy nhớ rằng: bạn chỉ điều khiển được tiềm thức của mình nếu việc này trở

thành thói quen. Hãy làm theo các hướng dẫn trong chương Niềm tin. Bạn vẫn chưa biết cách điều khiển lòng tin? Hãy kiên trì và kiên định.

Tôi tự cho phép mình nhắc lại nhiều điều từ các chương Niềm tin và Tự kỷ ám thị. Nó rất cần cho tiềm thức của bạn - vì tiềm thức hoạt động không phụ thuộc vào việc bạn có cố tác động vào nó hay không, và rốt cục là: cảm giác sợ hãi, ý nghĩ về sự nghèo hèn và tất cả những ý nghĩ tiêu cực nói chung sẽ tác động vào nhận thức của bạn chừng nào bạn còn chưa học được cách điều khiển chúng và trong khi trí tuệ của bạn chưa được nuôi dưỡng bằng một cái gì đó có lợi hơn.

Tiềm thức không biết ăn không ngồi rồi! Bạn không cấp việc cho nó làm? Cũng được thôi, nó sẽ hoạt động với những cái gì tác động đến nó mà không có sự tham gia của bạn - vì bạn muốn thế mà. Chúng tôi đã giải thích là xung quanh sự tồn tại của bạn diễn ra các loại xung lực ý nghĩ, chúng tiếp xúc với tiềm thức của bạn mà không hề thông báo. Một số xung lực mang tính tiêu cực, một số là tích cực.

Mục tiêu của bạn là ngăn chặn các xung lực tiêu cực và giúp các xung lực tích cực ảnh hưởng tốt đến tiềm thức của mình. Nếu bạn làm được điều này thì hãy coi rằng chìa khóa mở tiềm thức đã nằm trong tay bạn. Giờ đây bạn đã hoàn toàn đủ sức bảo vệ tiềm thức của mình tránh được tác động của những ý nghĩ bất lợi.

Tất cả những gì con người tạo ra được đều khởi đầu bằng một ý nghĩ lóe lên. Đi trước quá trình xây dựng là quá trình tưởng tượng.

Trí tưởng tượng được kiểm soát là cơ sở của những kế hoạch dẫn đến thành công trong công việc đã chọn. Xung lực ý nghĩ cần được xuyên suốt trí tưởng tượng và kết hợp với niềm tin. Kế hoạch có niềm tin được đưa vào tiềm thức chính thông qua trí tưởng tượng.

Như bạn đã thấy, muốn sử dụng tiềm thức của mình một cách có ý thức cần trình tự tuân theo tất cả những chỉ dẫn chúng tôi đã đưa ra.

VỀ C\C LOẠI TÌNH CẢM TÍCH CỰC VÀ CẢM GI\C TIÊU CỰC

Tiềm thức hay thiên về phía chấp nhận những ý nghĩ có cảm xúc hơn là những ý nghĩ có lý lẽ. Không phải ngẫu nhiên có câu nói rằng tình cảm điều khiển con người. ít nhất chúng ta cũng không nhầm khi khẳng định rằng tiềm thức thích đáp lại những xung lực ý nghĩ có tình cảm hơn, và vì thế chúng ta cần hiểu rõ . . . những tình cảm của mình. Loài người biết đến bảy tình cảm tích cực chủ yếu và cũng chừng đó loại cảm giác tiêu cực. Chúng ta quen thuộc với những cảm giác tiêu cực nhiều hơn, có đúng vậy không? Chúng tự thấm vào ý nghĩ và theo ý nghĩ đi vào tiềm thức. Những tình cảm tích cực thì thụ động hơn - chúng phải được lắp vào (nhờ phương pháp tự kỷ ám thị) những xung lực ý nghĩ mà bạn muốn đưa vào tiềm thức (xem hướng dẫn chương Tự kỷ ám thị).

Đôi khi tôi có cảm tưởng là cảm giác cũng giống như men làm cho bột nở - có thể đưa ý nghĩ từ trạng thái thụ động sang trạng thái chủ động. Ngay như bạn, bạn có thích những ý nghĩ kêu gọi bạn bằng tiếng nói của cảm giác hơn mệnh lệnh của lý trí lạnh lùng hay không?

Vậy là, bạn chuẩn bị điều khiển tiềm thức, để truyền cho nó mong muốn có tiền, thôi thúc nó vật chất hóa mong muốn này. Nhưng tiềm thức không phải là những thính giả dễ tiếp cận. Bạn phải nói chuyện bằng ngôn ngữ của họ, nếu không họ sẽ không hiểu bạn nói gì. Mà ngôn ngữ của tiềm thức là ngôn ngữ của cảm giác. Tức là không thể thiếu cảm giác. Ta hãy liệt kê cả bảy tình cảm tích cực và

bảy cảm giác tiêu cực chính để bạn đừng nhầm lẫn khi lựa chọn, khi bạn muốn sử dụng chúng để ra lệnh cho tiềm thức.

Bảy tình cảm tích cực chủ yếu:

Mong muốn;

- Niềm tin;
Tình yêu;
- Tình dục;
- Hưng phấn;
- Đa cảm;
- Hy vọng.

Lẽ đương nhiên cũng còn những tình cảm tích cực khác nữa, nhưng bảy tình cảm này là mạnh nhất và thường được sử dụng nhất trong lao động sáng tạo của con người. Hãy sử dụng và điều khiển những tình cảm này, rồi tất cả những tình cảm tích cực khác sẽ sẵn sàng đợi lệnh bạn khi được yêu cầu. Nhân đây bạn hãy nhớ: bạn đang nghiên cứu quyển sách mà nhiệm vụ của nó là giúp bạn phát triển phương pháp tư duy bằng phạm trù tiền tệ, bằng cách cung cấp cho nhận thức toàn những tình cảm tích cực.

Bảy cảm giác tiêu cực chủ yếu (mà bạn nên

tránh): • Sợ hãi;
- Ghen tỵ;
- Căm hờn;
- Trả thù;
- Tham lam;
- Mê tín;
- Giận dữ.

Nhận thức không thể cùng một lúc chứa cả những cảm xúc tích cực lẫn tiêu cực. Cái gì đó phải đóng vai trò chủ đạo. Muốn nhận thức của bạn được tác động bởi những cảm xúc tích cực thì chỉ có bạn là người làm được việc này. Thói quen sẽ giúp bạn. Vậy hãy tập thói quen chỉ tiếp nhận và sử dụng những cảm xúc tích cực! Dần dần, chúng sẽ làm chủ nhận thức một cách đầy đủ đến mức cảm xúc tiêu cực không còn một chút cơ hội nào len lỏi vào đó.

Và cuối cùng, đừng bao giờ quên rằng chỉ thường xuyên theo sát các chỉ dẫn ở đây, bạn mới có thể học được cách chỉ huy tiềm thức. Đôi khi chỉ một ý nghĩ xấu trong nhận thức cũng đủ để phá hỏng tất cả những thay đổi tích cực trong tiềm thức của bạn.

TIỀM THỨC VÀ CẦU NGUYỆN

Nếu bạn là người có óc quan sát, chắc bạn cũng nhận thấy phần đông mọi người thường cầu nguyện khi những phương pháp khác không đem lại kết quả.

Mà đã vậy thì có nghĩa là vào thời điểm đó trong nhận thức của họ đầy những nỗi sợ hãi và hoài nghi, những cảm giác mà thiếu nó thì tiềm thức không hoạt động và liên hệ với Trí tuệ thế giới được. Nói cách khác, nhận thức tràn ngập cảm xúc được Trí tuệ thế giới tiếp nhận, cảm xúc thôi thúc nhận thức hành động.

Nếu bạn cầu nguyện về một điều gì đó mà lại sợ Trí tuệ siêu nhiên không thích tác động theo đúng mong muốn của bạn thì có nghĩa là bạn cầu nguyện vô ích. Nếu đã có lần bạn nhận được cái mình cầu nguyện, hãy nhớ lại trạng thái tinh thần của mình lúc đó, và bạn sẽ hiểu là lý thuyết được trình bày ở đây còn lớn hơn so với một lý thuyết thông thường.

Cách thức liên hệ với Trí tuệ thế giới cũng giống như việc giao động âm thanh được truyền trên radio. Nếu bạn quen thuộc với nguyên tắc làm việc của radio, thì tất nhiên bạn biết rằng âm thanh chỉ được truyền đi khi giao động của nó được biến đổi đến mức tai người không tiếp nhận được.

Thiết bị truyền thanh biến đổi giọng nói con người bằng cách tăng giao động của nó lên hàng triệu lần. Lúc đó âm lượng mới có thể truyền qua không gian. Âm lượng tăng cường này được thiết bị thu thanh tiếp nhận và chuyển trở lại mức giao động ban đầu.

Kẻ môi giới - tiềm thức - dịch lời cầu nguyện của bạn sang ngôn ngữ Trí tuệ thế giới hiểu được, gửi thông điệp chứa đựng trong lời cầu nguyện, nhận câu trả lời - dưới dạng kế hoạch hoặc tư tưởng để đạt mục tiêu. Nhận thức điều này , và bạn sẽ hiểu tại sao những lời chứa trong sách nguyện không bao giờ có thể gắn trí tuệ của bạn với Trí tuệ siêu nhiên được.

Suy nghĩ cần ghi chép

Tiềm thức không phân biệt được làm việc để thành đạt khác với làm việc để thất bại ở chỗ nào. Quyền lựa chọn thuộc về bạn. Bạn có thể tự cứu chữa cho mình, mà cũng có thể tự thiêu mình cháy thành tro bụi.

Bây giờ bạn đã biết bảy cảm giác tiêu cực. Hãy làm tất cả những gì có thể để không có chỗ cho chúng trong nhận thức của bạn. Hãy thắng yên cương cho bảy tình cảm tích cực vào việc. Và hãy cầm cương cho chắc!

Trí tuệ của bạn nhỏ bé vô cùng - hãy hướng nó về Trí tuệ thế giới. Tiềm thức là radio của bạn: hãy gửi đi những lời cầu nguyện và

hãy nhận các câu trả lời. Năng lượng của cả vũ trụ sẽ giúp những lời cầu nguyện trở thành hiện thực.

Tiềm thức có sức mạnh rất lớn lao - đừng tiếc công sức, rồi bạn sẽ làm chủ được nó. Trong quyền lực của bạn sẽ là mong muốn - cơ sở của tất cả mọi vấn đề.

TẦM CỠ CỦA CON NGƯỜI CHÍNH BẰNG TẦM CỠ TRÍ TUỆ CỦA ANH TA

Chương XIII

Trong mỗi góc nhận thức đều có thể mở ra cho bạn những khả năng kỳ diệu mới. Hãy sử dụng khả năng suy nghĩ nhanh, rõ ràng và có hiệu quả của mình.

BƯỚC THỨ MƯỜI HAI VƯƠN TỚI CỦA CẢI: TRÍ TUỆ

Hơn bốn mươi năm trước đây, khi cũng làm việc với tiến sĩ Alexander Graham Bell, nay đã khuất núi, và tiến sĩ Elmer R.Gates, tác giả quyển sách này rút ra kết luận là bộ óc của mỗi người là một thiết bị cùng một lúc vừa để thu nhận, vừa để truyền giao động ý nghĩ.

Cũng như radio, bộ óc người có khả năng tiếp nhận giao động ý nghĩ do bộ óc khác truyền tới. Hãy nhớ lại phần công việc của trí tưởng tượng sáng tạo (xem chương Trí tưởng tượng) và so sánh với điều nói ở trên. Phải chăng, trí tưởng tượng sáng tạo - đó là một dạng thiết bị thu của nhận thức, là nơi đến của các xung lực ý nghĩ do những người khác gửi? Đồng thời, nó gắn óc phân tích với bốn nguồn kích thích trí tuệ.

Khi được kích thích và giao động được tăng đến mức độ cao, trí tuệ trở nên dễ dàng tiếp nhận các ý nghĩ tới từ những nguồn bên ngoài. Quá trình tăng giao động này diễn biến thông qua những cảm xúc tích cực hoặc tiêu cực - bởi vì cảm xúc làm tăng giao động ý nghĩ.

Về cường độ và lực tác động, cảm xúc tính dục đứng đầu bảng trong danh sách những cảm giác của con người. Trí tuệ được kích thích bằng cảm xúc tính dục hoạt động sẽ hiệu quả hơn nhiều so

với khi cảm giác này ngủ yên hoặc nói chung là thiếu vắng. Khi chuyển biến cảm xúc tính dục, quá trình tư duy mạnh lên rõ rệt, làm cho trí tưởng tượng sáng tạo càng dễ tiếp thu. Mặt khác, bộ óc làm việc tốt không những thu hút được tư tưởng của người khác, mà còn biết cách đưa bản thân mình vào trạng thái cần thiết để tiềm thức có thể tiếp nhận được những tư tưởng đó.

Thế đấy, tiềm thức - đó là thiết bị truyền tin của não, còn trí tưởng tượng sáng tạo - là thiết bị nhận tin. Trên cơ sở cách hiểu mới về hoạt động của tiềm thức và trí tưởng tượng sáng tạo, hãy suy nghĩ về vai trò tự kỷ ám thị - kẻ vận hành toàn bộ tổng đài của bạn.

Trong chương Tự kỷ ám thị, bạn đã làm quen với phương pháp biến mong muốn thành tương đương tiền tệ. Như vậy, việc điều khiển tổng đài của bạn chẳng phải là thủ tục phức tạp nhất. Nó dựa trên ba chiếc kiềng: tiềm thức, trí tưởng tượng sáng tạo và tự kỷ
ám thị. Làm thế nào để bắt cả ba cùng làm việc - đã giải thích rõ ở các chương tương ứng. Song bạn phải nhớ, tất cả bắt đầu từ mong muốn!

NẰM TRONG QUYỀN LỰC CỦA SỨC MẠNH VÔ HÌNH

Trong nhiều thế kỷ, con người quá phụ thuộc vào những cảm giác vật chất của mình và hạn chế kiến thức của mình trong phạm vi thế giới vật thể, nơi mà cái gì cũng phải nhìn thấy, sờ thấy, cân đong được và đo đếm được.

Giờ đây chúng ta đang bước vào một kỷ nguyên diệu kỳ với khả năng nhận biết được những sức mạnh vô hình của thế giới xung quanh. Sống qua kỷ nguyên này, chúng ta có đến lúc phải thú nhận rằng cái tôi khác mạnh mẽ hơn nhiều so với cái tôi vật chất mà

chúng ta vẫn nhìn thấy trong gương? Không hiếm khi đụng chạm

đến những lực lượng vô hình, không tiếp nhận được bằng năm giác quan, con người ta tỏ ra rất hời hợt. Bạn phải nhớ là tất cả chúng ta đều ở trong quyền điều khiển của những lực lượng vô hình.

Cả nhân loại bất lực trong ý muốn tương tác với lực lượng vô hình hiện thân trong sóng đại dương. Con người không đủ sức hiểu lực vạn vật hấp dẫn giữ được Trái đất nhỏ bé treo lơ lửng trong không gian và giữ cho con người không rơi khỏi nó; con người ấy lại càng không đủ khả năng kiểm soát được lực lượng này. Con người hoàn toàn bất lực trước sức mạnh tạo ra động đất, cũng như bất lực trước sức mạnh của dòng điện.

Vì vậy hãy còn quá sớm để nói rằng kỷ nguyên dốt nát của chúng ta về thiên nhiên đã kết thúc. Bởi vì thậm chí chúng ta còn chưa hiểu được sức mạnh nằm trong đất, sức mạnh đã cho ta bánh mì, nước uống, áo quần và của cải.

BỘ ÓC

Tất cả chúng ta, với nền văn hóa và giáo dục của mình, chẳng hiểu tí gì (hoặc hiểu rất ít) về sức mạnh vô hình vĩ đại nhất - sức mạnh của ý nghĩ. Chúng ta có quá ít ỏi kiến thức về bộ óc, về những cơ chế tinh vi nhất trong hoạt động của bộ óc, thông qua đó sức mạnh ý nghĩ có được hình hài vật chất. Nhưng cũng có hy vọng là chúng ta sống vào một thế kỷ có khả năng trả lời về vấn đề này. Cuối cùng thì các nhà bác học cũng đã bắt tay vào nghiên cứu bộ óc, và tuy có thể nói khoa học về bộ óc con người còn ở vào thời kỳ vỡ lòng, ta cũng đã biết được là số nếp gấp liên kết các tế bào trong óc (khâu trung tâm để hiểu nguyên tắc làm việc của bộ óc con người) là một con số có mười lăm triệu số không.

Con số lớn đến nỗi . . . - tiến sĩ C.Judson Herrick Đại học tổng hợp Chicago phát biểu, - so với nó thì con số hàng triệu năm ánh sáng cũng trở nên nhỏ nhoi. . . Đã xác định được rằng trong vỏ não của con người có từ mười đến mười bốn tỷ tế bào thần kinh được phân bố thành từng nhóm. Và phân bố không lộn xộn. Phương pháp điện sinh gần đây đã cho phép ghi nhận dòng điện chuyển động giữa các tế bào nhờ điện cực siêu nhỏ và xác định được hiệu thế năng ở mức một phần triệu vôn.

Khó mà tin được rằng một hệ thống phức tạp và mảnh mai như vậy phải tồn tại chỉ với một mục đích duy nhất là duy trì các chức năng vật lý cần cho sự phát triển và sự sống của cơ thể. Không kinh ngạc sao khi biết rằng cũng hệ thống đó, hệ thống đã cho hàng tỷ tế bào não khả năng liên hệ với nhau, sẽ đưa chúng đến với các sức mạnh vô hình khác?

Tờ Thời báo Nữu-ước có đăng một bài về nghiên cứu các hiện tượng về nhận thức, kết luận của bài báo đó cũng tương tự những gì bạn đang đọc ở chương này và những chương sau. Chúng tôi sẽ dẫn ra đây bài báo phân tích ngắn gọn công việc của tiến sĩ Right và các đồng nghiệp của ông tại trường Đại học tổng hợp Duke.

THẾ NÀO LÀ THẦN GIAO C\CH CẢM?

Một tháng trước đây chúng tôi đã cho đăng những kết quả tuyệt vời của giáo sư Right và các đồng nghiệp của ông khi họ tiến hành hơn một trăm nghìn thử nghiệm nhằm mục đích làm rõ xem có tồn tại thần giao cách cảm và tài tiên đoán thật không. Kết quả nghiên cứu được tổng kết trong hai bài báo in ở tạp chí Harpers Magazine. Trong bài thứ hai, tác giả, ngài Right, cố đưa ra những kết luận sơ bộ (hoặc gần như vậy) về bản chất của các hình thức cảm nhận siêu nhạy.

Kết quả thí nghiệm của tiến sĩ Right cho nhiều nhà bác học khác thấy rất có khả năng tồn tại thần giao cách cảm và tài tiên đoán. Nhiệm vụ đặt ra cho một số người có khả năng cảm giác là đoán, càng nhiều càng tốt, các con bài mà không nhờ vào năm giác quan. Tách ra được một nhóm thường xuyên đoán đúng, và không thể nói rằng họ gặp may hoặc tình cờ.

Nhưng họ làm như thế nào? Sức mạnh mà họ sử dụng (nếu đặt giả thiết có sức mạnh đó) không giống các cảm giác; hoặc ít nhất là không tồn tại các cơ quan cảm giác đó. Thí nghiệm tiến hành ở khoảng cách vài trăm hải lý hay ngay trong phòng, kết quả đều như nhau. Theo ý kiến của ngài Right, những thực tế này phủ nhận cách giải thích thần giao cách cảm và tài tiên đoán dựa trên lý thuyết vật lý. Không thể sử dụng được bất cứ một loại năng lượng bức xạ đã biết nào để truyền ý nghĩ qua không gian - điều này ai cũng nhất trí. Sức mạnh thần giao cách cảm và tiên đoán thì có thể. Trong quá trình này, cũng giống như những khả năng trí tuệ khác của con người, sức mạnh thần giao cách cảm và tiên đoán phụ thuộc trực tiếp vào trạng thái của cơ thể anh ta. Nhưng, ngược lại với ý kiến rất phổ biến, sức mạnh thần giao cách cảm và tiên đoán tăng lên không phải khi người đó ngủ hoặc nửa thức nửa ngủ, mà khi anh ta sảng khoái và được kích động. Giáo sư Right phát hiện ra rằng ma tuý sẽ làm giảm, còn các chất kích thích thì bao giờ cũng làm tăng kết quả thí nghiệm. Một điều thú vị là những người tham gia thí nghiệm có kết quả tốt nhất cũng không thể đạt được điểm tối đa nếu họ không cố gắng hết sức mình.

Tiến sĩ Right đưa ra một kết luận với một sự tin chắc mạnh mẽ: thần giao cách cảm và tiên đoán là bản chất của cùng một hiện tượng. Đó là sức mạnh nhìn xuyên các con bài, đọc thấu ý nghĩ sinh ra trong nhận thức của người khác. Có thể chứng minh điều này. Ví dụ có thực tế như sau: mỗi người khi đã có một trong hai khả năng thì sẽ có cả khả năng kia, và cả hai khả năng này đều bộc lộ với cùng một cường độ. Màn ảnh, tường, khoảng cách đều không gây

trở ngại được cho cả thần giao cách cảm lẫn tiên đoán. Giáo sư Right còn đi xa hơn nữa trong những kết luận của mình: những hiện tượng ngoại cảm khác - khả năng tiên tri, đoán trước các thảm họa - cũng chính là biểu hiện của năng khiếu này. Chúng tôi không yêu cầu bạn tin bất cứ một kết luận nào của ngài Right khi bạn chưa tự mình cảm thấy có thể tin. Nhưng, bất luận trường hợp nào, bạn cũng phải đồng tình là những bằng chứng ông ta đưa ra gây ấn tượng rất lớn.

DÀN ĐỒNG CA ĂN Ý CỦA C\C TRÍ TUỆ

Trong ngữ cảnh những nghiên cứu của tiến sĩ Right về cái mà ông ta gọi là hình thức tiếp nhận ngoại cảm, tôi muốn lĩnh về mình vai trò dễ chịu - khẳng định những chứng cớ của ông ta bằng phát minh của tôi và các đồng nghiệp của tôi. Chúng tôi phát hiện ra cái gọi là điều kiện lý tưởng để nhận thức có thể bắt giác quan thứ sáu làm việc (giác quan thứ sáu sẽ được mô tả ở chương sau).

Tôi sẽ kể về sự hợp tác làm việc chặt chẽ giữa tôi với các đồng nghiệp của mình. Bằng kinh nghiệm và bằng thực tế chúng tôi phát hiện cần phải kích thích nhận thức như thế nào, cần hòa ba trí tuệ thành một như thế nào, để nhanh chóng giải quyết được đống vấn đề mà các khách hàng của chúng tôi đem đến (chúng tôi đưa cả những cố vấn vô hình vào giải quyết công việc).

Thủ tục rất đơn giản. Chúng tôi ngồi vào bàn họp, xác định rõ vấn đề cần giải quyết và bắt đầu quá trình thảo luận, mỗi người có thể nói ra bất kỳ ý nghĩ gì. Điều kỳ lạ của phương pháp kích thích nhận thức này là ở chỗ mỗi thành viên đều liên hệ với những nguồn kiến thức chưa được biết đến và nằm ngoài phạm vi kinh nghiệm bản thân của anh ta.

Nếu bạn đã hiểu rõ nguyên tắc làm việc của Trung tâm não bộ thì rất dễ dàng nhìn thấy rằng thủ tục mô tả ở đây chẳng phải cái gì khác mà chính là thực tiễn áp dụng nguyên tắc đó. Phương pháp kích thích nhận thức bằng cách thảo luận những vấn đề hoàn toàn cụ thể trong ba người - đó chính là sự minh họa đơn giản và thực tế nhất việc sử dụng nguyên tắc Trung tâm não bộ.

Theo tiến trình tương tự, bất cứ người nào ủng hộ triết lý của chúng tôi đều có thể nắm vững được công thức Carnegie trình bày ở chương vào đề. Nếu hiện nay điều này đối với bạn chưa có nghĩa lý gì, thì cũng cứ nên đánh dấu trang: sau khi kết thúc quyển sách, hãy đọc lại một lần nữa!

Suy nghĩ cần ghi chép

Từ nay trở đi ba nguyên tắc đơn giản sẽ chỉ đạo trí tuệ và đời sống của bạn. Sức mạnh vô hình phục vụ bạn. Sức mạnh vô hình có ảnh hưởng mà số đông mọi người không được biết.

Từ nay trở đi các phát minh khoa học về não là công cụ để bạn tự hoàn thiện mình. Bạn biết bí quyết chính - bí quyết bàn tròn.

Mười tỷ nhân viên nhỏ bé - các tế bào não - thay nhau hình thành cách suy nghĩ, tưởng tượng và ý chí. Mười tỷ hạt kiến thức cho biết phải kiếm tiền như thế nào.

NHIỀU NGƯỜI THÍCH GIÀU SANG. NHƯNG KHÔNG PHẢI AI CŨNG BIẾT MONG MUỐN ĐAM MÊ VÀ HÀNH ĐỘNG CÓ SUY NGHĨ ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC NÓ.

Chương XIV

Bạn mở cánh cửa vào Lâu đài Tài trí. Con đường sáng tạo đầy hoa chào mời bạn đến với giàu sang.

BƯỚC THỨ MƯỜI BA VƯƠN TỚI CỦA CẢI: GI\C QUAN THỨ S\U

Bạn đã nhận thấy trong mỗi chương có một nguyên tắc triết lý thành đạt mới. Nguyên tắc thứ mười ba - nguyên tắc giác quan thứ sáu. Nhờ có giác quan này, Trí tuệ Thế giới có thể liên hệ và sẽ liên hệ trực tiếp với nhận thức của cá nhân mà người này không cần cố gắng gì.

Nguyên tắc này là đỉnh cao trong triết lý của chúng tôi. Nhưng chỉ có thể hiểu nó và hành động sau khi tiếp thu được mười hai nguyên tắc trước đó.

Khi chúng ta nói đến lĩnh vực tiềm thức với tên gọi là trí tưởng tượng sáng tạo - cái đó chính là giác quan thứ sáu. Nhờ có giác quan thứ sáu làm thiết bị nhận tin, các tư tưởng, kế hoạch và ý nghĩ bùng lên trong nhận thức. Thỉnh thoảng người ta gọi sự bùng lên này là hưng phấn.

Không thể mô tả nổi giác quan thứ sáu! Thật sự là như vậy, làm sao có thể kể cho một người không nắm được các nguyên tắc trong triết lý của chúng tôi biết thế nào là giác quan thứ sáu? Bởi vì người này chẳng có cả Kiến thức lẫn Kinh nghiệm để có thể so sánh giác quan này. Sự hiểu biết giác quan thứ sáu chỉ đến với ta qua thiền tâm, qua phát triển nhận thức từ bên trong.

Sau khi làm quen với những nguyên tắc trình bày trong quyển sách này, bạn phải sẵn sàng tiếp nhận và coi như chân lý một nhận định mà trước đây bạn có thể thấy vô nghĩa. Nhờ có giác quan thứ sáu, bạn sẽ được báo trước về những tai họa đang đến gần, cũng như những cơ hội không nên bỏ qua.

Giác quan thứ sáu phát triển thì Thần hộ mệnh sẽ luôn ở bên bạn, và lúc nào cũng sẵn sàng mở cho bạn cánh cửa vào Lâu đài Tài trí.

CÚ HUÝCH LỚN BAN ĐẦU

Tác giả không tin vào phép màu và không định thuyết phục ai tin vào sự tồn tại của nó - kiến thức của tôi về thiên nhiên đủ để hiểu: thiên nhiên không bao giờ làm khác với quy luật của mình. Nhưng một số quy luật phức tạp và khó giải thích đến mức đẩy người ta tới ý nghĩ về phép nhiệm màu. Trong tất cả những điều tôi đã trải qua trong cuộc đời, gần với phép nhiệm màu nhất chính là giác quan thứ sáu. Và tôi biết chắc rằng trên thế giới có một sức mạnh, hay là Cú huých đầu tiên, hay là Trí tuệ, xuyên thấu từng nguyên tử vật chất và khiến con người tiếp thu được năng lượng cô đặc; Trí tuệ thế giới này biến quả sồi thành cây sồi, bắt nước đổ từ trên cao xuống thấp (phân trách nhiệm này cho Quy luật vạn vật hấp dẫn); lấy ngày thay đêm, dùng mùa hè tiếp nối mùa đông, định ra cho mỗi sự vật một vị trí và quan hệ với toàn bộ thế giới còn lại. Trí tuệ này cùng với các nguyên tắc trong triết lý của chúng tôi có thể giúp cả bạn nữa - trong việc biến mong muốn của bạn thành những hình thái vật chất cụ thể. Tôi biết rõ điều này: tôi có kinh nghiệm, và kinh nghiệm này đã dạy tôi.

Theo trình tự các chương trước, bạn đã tiến gần đến nguyên tắc cuối cùng. Chỉ sau khi nắm được các nguyên tắc đi trước, bạn mới sẵn sàng cởi mở tiếp thu những nhận định lạ thường mà tôi sẽ đưa

ra trong chương này. Vì thế, nếu bạn chưa nắm vững, hãy đọc lại những chương trước một lần nữa.

Khi tôi còn ở lứa tuổi sáng tạo thần tượng, tôi thường cố bắt chước những người tôi sùng bái trong mọi hành động của mình. Hơn thế nữa, tôi phát hiện ra rằng chính lòng tin vào những thần tượng của tôi đã giúp tôi hiện thân thành họ.

BẠN CÓ THỂ MƯỢN C\C CỐ VẤN VÔ HÌNH

Thật ra mà nói, tôi chưa bao giờ rời bỏ thói quen biến mình thành các nhân vật mà tôi yêu thích. Kinh nghiệm dạy tôi rằng thi đua với sự vĩ đại, thi đua bằng cảm xúc và bằng hành động, cho đến khi tiệm cận tối đa mục tiêu đã chọn - đó cũng là một sự vĩ đại không kém.

Trước khi tôi viết ra được những dòng đầu tiên để đăng, hoặc phát biểu bài diễn văn đầu tiên, tôi đã tạo cho mình thói quen rèn luyện: tôi rèn mình dựa vào tiểu sử những người gây ấn tượng cho tôi mạnh nhất. Đó là Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford và Carnegie. Trong suốt nhiều năm, tôi thường xuyên trao đổi với những người mà tôi vẫn gọi là những cố vấn vô hình.

Điều đó diễn ra như sau. Tối nào trước khi đi ngủ tôi cũng nhắm mắt và tưởng tượng nhóm chín người vĩ đại ngồi cùng một bàn với tôi. Nhưng ở đây tôi không những ngồi cùng một bàn với những người tôi coi là vĩ đại, mà còn lãnh đạo họ, bởi vì tất nhiên là tôi chủ tọa những cuộc họp đó.

Và bạn hãy tin rằng tôi không chỉ thỏa mãn trong tưởng tượng bằng những buổi gặp gỡ chiều chiều này - tôi đặt ra cho mình một

mục tiêu cụ thể: sửa đổi sao cho tính cách của mình trở thành tổng hợp tính cách các cố vấn tưởng tượng của tôi.

Tôi sinh ra giữa dốt nát và định kiến. Từ rất sớm tôi đã hiểu là mình cần khắc phục trở ngại này trên con đường đi đến cuộc sống chân chính như tôi vẫn hình dung. Vì thế tôi đặt cho mình mục tiêu tái sinh theo ý chí của mình. Bằng cách nào? Tôi đã kể cho bạn nghe rồi.

LÚC NÀO CẦN TỰ KỶ \M THỊ?

Tôi hiểu, tất cả những người này có thể trở thành những nhân vật như vậy là do họ rất muốn điều đó. Tôi biết, nếu một mong muốn nào đó định vị chắc chắn và sâu sắc trong con người bạn thì kiểu gì nó cũng sẽ tìm cách vượt ra ngoài, tức là được thực hiện. Tôi rõ là tự kỷ ám thị có một sức mạnh rất to lớn, và đặc biệt trong việc hình thành nhân cách thì ý nghĩa này khó đánh giá hết được.

Hiểu nguyên tắc điều khiển nhận thức, tôi sẵn sàng sửa đổi tính cách của mình. Trong các buổi họp của Hội đồng tưởng tượng, tôi hỏi những lời khuyên và kiến thức cần thiết của từng người thuộc bộ chín trứ danh. Tôi nói lên thành tiếng. Ví dụ:

Ngài Emerson, tôi mong có được một phần nhỏ hiểu biết về thiên nhiên phong phú mà người khác không có được của ngài. Tôi xin ngài tác động vào tiềm thức của tôi và chỉ dẫn những phẩm chất nào đã giúp ngài hiểu và áp dụng các quy luật tự nhiên phục vụ mục đích của mình.

Ngài Burbank, xin ngài hãy truyền cho tôi kiến thức đã giúp ngài chinh phục các quy luật tự nhiên, làm cho xương rồng trong tay ngài thì mất gai và trở thành ăn được. Hãy giúp tôi tiếp cận những

kiến thức đã giúp ngài buộc thiên nhiên phải dành sự sống cho hai ngọn cỏ ở những nơi trước đây chỉ có một.

Napoleon, tôi thèm muốn được thi đua, và bạn hãy cho tôi biết làm thế nào để tạo cảm hứng cho mọi người, động viên mọi người hành động một cách mạnh mẽ và có mục đích, làm thế nào để có lòng tin và truyền bá được niềm tin, niềm tin có sức mạnh chuyển bại thành thắng và san bằng mọi trở ngại.

Ngài Paine, tôi cũng muốn có được những suy nghĩ tự do, lòng dũng cảm và sự trong sạch như ở ngài khi ngài phát biểu những tư tưởng của mình, những tư tưởng đã đưa ngài lên đỉnh vinh quang.

Ngài Darwin, tôi mong có được sự bình tĩnh tuyệt vời và khả năng nghiên cứu các mối quan hệ nhân-quả mà không hạn chế bởi lá chắn định kiến giống như ngài đã làm trong khoa học tự nhiên.

Ngài Lincoln, tôi ước ao rèn luyện cho mình sự công bằng, tính chịu đựng, sự khôi hài, nhân tính và kiên nhẫn - tức là tất cả những đặc điểm tập trung cao độ trong tính cách riêng của ngài.

Ngài Carnegie, tôi muốn thấm nhuần nguyên tắc nỗ lực có mục đích mà ngài đã vận dụng vô cùng hiệu quả trong khi xây dựng đế quốc công nghiệp khổng lồ của mình.

Ngài Ford, tôi muốn nắm được bí quyết kiên định, nhất quán, tự tin, ngoan cường đã giúp ngài chiến thắng đói nghèo và tổ chức, đoàn kết được mọi người, để tôi cũng có thể giúp đỡ được mọi người đi theo con đường ngài đã đi.

Ngài Edison, hãy cho tôi niềm tin đã giúp ngài khám phá hàng loạt bí mật của tự nhiên, cho tôi khả năng lao động bền bỉ để tự dành lấy chiến thắng về mình.

HỘI ĐỒNG TƯỞNG TƯỢNG

Lẽ đương nhiên, mỗi lần tôi hỏi ý kiến các thành viên Hội đồng tưởng tượng của tôi một cách khác nhau, tuỳ thuộc vào việc tôi cần rèn luyện đặc điểm nào trong tính cách của mình ở thời điểm đó. Sau vài tháng họp vào các buổi tối, tôi vô cùng ngạc nhiên phát hiện ra rằng tôi nhìn thấy họ như những người sống thật.

Từng người trong bộ chín này thể hiện tính cách riêng của mình mạnh mẽ đến mức tôi phải ngạc nhiên. Ví dụ, ngài Lincoln quen đến muộn và sau đó cứ một mình dạo quanh trong phòng. Lúc nào vẻ mặt ngài cũng trầm ngâm và đăm chiêu. Rất hiếm khi tôi nhìn thấy ngài Lincoln mỉm cười.

Những người kia thì khác hẳn. Ngài Burbank và ngài Paine thường thích tấn công nhau bằng những lời công kích sắc sảo làm choáng váng những người khác. Có một lần ngài Burbank tới muộn. Ông đầy hồi hộp và hào hứng giải thích nguyên nhân đến muộn là do ông bận làm một thí nghiệm mà ông hy vọng kết quả của nó cho phép quả táo ra trên cây nào cũng được. Ngài Paine mỉa mai rằng táo chính là nguyên nhân cơ bản nhất của mọi vấn đề trong quan hệ giữa đàn ông và đàn bà. Ngài Darwin vừa cười vừa khuyên ngài Paine nên cẩn thận với bọn rắn con trong khi thu hoạch táo, bởi vì chúng có thói quen trở thành rắn lớn. Ngài Emerson ngắt lời: Không rắn không táo gì cả. Còn Napoleon thì kết luận: Không táo - không đất nước.

Tôi nhìn thấy những buổi gặp gỡ này sống động đến mức tôi đâm sợ hậu quả và tạm dừng một vài tháng. Nó có vẻ siêu nhiên, và tôi bỗng sợ rằng nếu tôi cứ tiếp tục, thì tới một lúc nào đó tôi sẽ quên mất rằng đây chỉ là trò chơi trong trí tưởng tượng của tôi mà thôi.

Và lần đầu tiên tôi đủ dũng cảm để kể về tất cả những điều này. Lúc đầu tôi im lặng vì tôi biết: nếu mô tả trung thực thí nghiệm của tôi

thì mọi người sẽ hiểu sai về tôi. Và quả thật, nếu điều này diễn ra với người nào khác thì tôi cũng sẽ nhìn nhận giống như mọi người thôi. Ngoài ra, hiện nay tôi ít quan tâm xem người ta sẽ nói sao như những năm trước đây.

Song thậm chí nếu bị mọi người hiểu sai, tôi vẫn muốn tuyên bố cứng rắn và thành thật rằng mặc dù Hội đồng của tôi chỉ họp trong tưởng tượng, họ đã dẫn dắt tôi đến với con đường phiêu du đầy hồi hộp, thức tỉnh trong tôi lòng thán phục trước sự vĩ đại chân chính, củng cố niềm tin sáng tạo, khuyến khích phát triển những ý nghĩ trung thực.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ Đ\NH THỨC ĐƯỢC GI\C QUAN THỨ S\U

ở đâu đó trong cấu trúc của não có một cơ quan có khả năng tiếp thu giao động ý nghĩ được gọi là trí tưởng tượng. Khoa học vẫn chưa biết được nó nằm ở đâu, nhưng thực ra điều đó cũng không quan trọng. Sự thật quan trọng là con người nhận được thông tin qua các nguồn khác ngoài các giác quan vật chất bình thường. Thông tin này được tiếp thu bằng nhận thức khích động hơn lúc bình thường. Tất cả những gì làm cho trái tim đập nhanh hơn đều có khả năng làm cho giác quan thứ sáu thức tỉnh. Những người lái xe đang ở vào tình huống sắp bị tai nạn đều biết rằng lúc đó, chỉ trong một vài phần giây, giác quan thứ sáu lập tức có mặt và giúp thoát khỏi điều bất hạnh.

Tôi đưa ra những nhận xét sơ bộ này để dẫn tới một thực tế sau: trong thời gian gặp gỡ các cố vấn vô hình, nhận thức của tôi ở vào trạng thái dễ tiếp thu nhất các tư tưởng, ý nghĩ và kiến thức đến với nó thông qua giác quan thứ sáu.

Trong nhiều trường hợp, khi tôi gặp những điều bất ngờ, đôi lúc nguy hiểm đến cả tính mạng, những cố vấn vô hình đã cứu tôi thoát khỏi mối nguy cơ.

Mục tiêu duy nhất ban đầu của việc tôi tổ chức gặp gỡ những nhân vật tưởng tượng là mong muốn nhờ tự kỷ ám thị tác động đến tiềm thức để rèn luyện những tính cách cần thiết. Về sau, những thí nghiệm này mang bóng dáng khác hẳn: tôi cầu cứu họ giúp đỡ giải quyết những vấn đề khó mà tôi hoặc khách hàng của tôi gặp phải. Nhiều khi có những kết quả kinh ngạc, nhưng tất nhiên tôi không hoàn toàn dựa vào hình thức làm việcnày.

GIÁC QUAN THỨ S\U - NGUỒN SINH LỰC TRỖI DẬY

Không thể lôi giác quan thứ sáu từ trong túi áo ra và bật lên cho nó làm việc được. Kỹ năng sử dụng sức mạnh vĩ đại này đến với ta từ từ, thông qua việc tuân thủ các nguyên tắc khác đề ra trong quyển sách này.

Bạn là ai đi nữa, bạn đọc quyển sách này với mục tiêu nào đi nữa, bạn cũng không thể nào vận dụng được cái lợi cho mình nếu không hiểu được nguyên tắc mô tả trong chương này. Điều đó lại càng cần thiết nếu mục đích của bạn là tích lũy tài sản.

Tôi đưa chương này vào cuốn sách vì tôi muốn giới thiệu đầy đủ triết lý của mình, triết lý mà nếu tuân theo nó thì không cần phải có những nỗ lực bất thường gì, người nào cũng có thể đạt được những điều mình mong mỏi trong đời. Xuất phát điểm của bất cứ thành tựu nào cũng là sự mong muốn đam mê. Cái đích cuối cùng - nhận thức đạt tới trạng thái hiểu biết -hiểu mình, hiểu người khác, hiểu các quy luật của tự nhiên; trạng thái cho phép khám phá và

hiểu được hạnh phúc. Song, sự hiểu biết đầy đủ chỉ đến khi ta làm chủ được giác quan thứ sáu.

Đọc chương này, bạn không thể không nhận thấy là mình đang ở trong trạng thái tình cảm kích động. Thật tuyệt vời! Một tháng sau hãy đọc lại chương này một lần nữa, và bạn sẽ thấy rằng trí tuệ của mình được nâng cao hơn. Lặp lại việc này vài lần, và không quan trọng là tới lúc đó bạn biết nhiều hay biết ít, nhất định bạn sẽ cảm thấy một sức mạnh - bạn sẽ thấy tràn đầy sức lực để chiến thắng tinh thần sa sút, chiến thắng nỗi sợ hãi, khắc phục tính chần chừ, và kết quả là tự do hấp thụ thông tin từ nguồn tưởng tượng vô tận. Bạn sẽ cảm thấy mình được đụng chạm đến cái gì đó vô danh đã từng khích lệ những nhà tư tưởng, lãnh đạo, họa sĩ, nhạc công, và những nhà hoạt động xã hội có tiếng. Và khi đó bạn sẽ thấy đủ sức thay đổi và thực hiện bất kỳ ước mơ nào của mình. Và lúc đó điều này cũng dễ dàng y như hiện nay, bạn ẩn mình bất động khi xuất hiện khó khăn đầu tiên ngăn cản bạn thực hiện mong muốn của mình.

Suy nghĩ cần ghi chép

Sự hưng phấn sẽ không bỏ qua bạn: nó sẽ dâng tràn trong bạn bằng sức mạnh của Trí tưởng tượng sáng tạo, bằng sự hùng hậu của Giác quan thứ sáu.

Tác giả đã chọn Henry Ford và tám người vĩ đại khác làm cố vấn vô hình của mình. Phương pháp kỳ diệu này cũng có thể có ích cho bạn - hãy hành động đi!

Bạn đụng chạm đến cái gì đó vô danh đã từng là ngôi sao dẫn lối cho những người vĩ đại thuộc mọi thời đại. Cho tới nay nó vẫn còn tiếp tục làm ra những điều kỳ diệu trong nghệ thuật, khoa học và doanh nghiệp.

Bạn muốn giàu có? Chương này - dành riêng cho bạn!

CHÚNG TÔI THUỘC VỀ SỐ ÍT - NHỮNG NGƯỜI Ở TRÊN ĐỈNH CAO CỦA SỰ THÀNH ĐẠT.

Chương XV

Bạn quyết định sửa đổi bản thân mình - hãy kiểm tra lại xem trong người bạn có còn nỗi sợ hãi không. Bạn muốn, tức là bạn sẽ giàu. Bởi vì không còn gì ngăn cản con đường đi của bạn.

S\U TRIỆU CHỨNG CỦA NỖI SỢ H^I

Trước khi bạn có thể vận dụng triết lý của tôi một cách có ích cho mình, nhận thức của bạn phải được chuẩn bị để sẵn sàng tiếp nhận.

Giai đoạn chuẩn bị không dài và không phức tạp, nó bắt đầu bằng việc nghiên cứu, phân tích và hiểu rõ ba kẻ thù mà ta cần tiêu diệt - đó là thiếu kiên quyết, hồ nghi và sợ hãi.

Cả giác quan thứ sáu cũng không thể giúp bạn nếu ba kẻ thù này (hoặc ít nhất là một trong số đó) còn tồn tại trong nhận thức của bạn. Ba thành viên của gia đình quỷ sứ này liên minh chặt với nhau: chỉ cần có một tên, là lập tức ở ngay đâu đó đã lởn vởn hai tên kia.

Thiếu kiên quyết sinh ra sợ hãi. Hãy nhớ kỹ điều này! Thiếu kiên quyết lại kết tinh từ hồ nghi, và khi chúng quấn lấy nhau - sinh ra sợ hãi. Đôi khi quá trình này tiến triển chậm chạp. Và chính vì thế mà bộ ba nói trên hết sức nguy hiểm. Nó sinh ra và phát triển, còn bạn thì không hề nghi ngờ gì về sự tồn tại của chúng.

Mục đích của chương này là tập trung chú ý đến nguyên nhân xuất hiện và phương pháp điều trị đối với sáu dạng sợ hãi chủ yếu.

Muốn tiêu diệt được kẻ thù, chúng ta phải biết rõ tên gọi, thói quen và nơi trú ngụ của nó. Vì thế, trong khi đọc, bạn nên kết hợp tự phân tích - hãy xác định xem trong tâm hồn bạn có chỗ nương náu cho nỗi sợ hãi nào không.

Nhưng bạn đừng để những kẻ thù giảo quyệt này lừa mình, bởi vì thỉnh thoảng chúng ẩn nấp trong tiềm thức là nơi rất khó phát hiện và tiêu diệt được chúng.

SỢ H^I - ĐÓ CHỈ LÀ MỘT TRẠNG TH\I

Như vậy là có sáu dạng sợ hãi phổ biến nhất, và mỗi chúng ta đều có hân hạnh được làm quen với các tổ hợp khác nhau của chúng. Hạnh phúc là người không phải chịu đủ sáu nỗi sợ hãi này. Tôi liệt kê ra theo trình tự mà về ý nghĩa, có lẽ bạn cũng sẽ sắp xếp đúng như vậy. Đó là Nỗi Sợ Hãi

- *Đói nghèo;*
- *Bị phê phán;*
- *Ốm đau bệnh tật;*
- *Thất tình;*
- *Tuổi già;*
- *Cái chết.*

Ba nỗi sợ hãi đầu tiên luôn xuất hiện trong bất kỳ sự lo lắng nào. Những nỗi sợ hãi còn lại (ngoài những cái kể trên) hoặc ít quan trọng, hoặc có thể quy về sáu điểm này. Song bất luận trường hợp nào bạn cũng phải nhớ: sợ hãi - đó chỉ là trạng thái nhận thức của bạn, tức là, nó có thể được kiểm soát và được hướng dẫn.

Trước khi xây dựng phải hình dung và tưởng tượng: ý nghĩ sinh ra đầu tiên. Từ đây rút ra kết luận quan trọng hơn: chỉ cần lóe lên - ý

nghĩ sẽ trở thành hiện thực. Dù bạn có muốn hay không! Tính chất của ý nghĩ là như vậy. Nhưng cả những ý nghĩ của người khác mà mình chớp được cũng có thể quyết định số phận tài chính, doanh nghiệp, nghề nghiệp hoặc xã hội của mình như chính bản thân mình nghĩ ra.

Bây giờ chúng ta sẽ đặt nền móng để hiểu một hiện tượng hết sức quan trọng trong cuộc đời này: tại sao nhiều người hạnh phúc trong khi những người khác, không thua kém về khả năng, mức độ chuẩn bị, kinh nghiệm và trình độ trí tuệ, lại dường như bị số phận nghiệt ngã an bài thất bại. Tại sao vậy? Bạn hãy tự suy luận: mỗi người đều có khả năng hoàn toàn kiểm soát nhận thức của mình, có nghĩa là - ai cũng có đủ sức cởi mở trí tuệ của mình trước khí quyển tư duy và tiếp nhận sức mạnh từ đó, hoặc khép chặt lại không chịu giao lưu với Trí tuệ vạn năng.

Nhìn chung, thiên nhiên đã phú cho con người khả năng kiểm soát tuyệt đối đối với mọi sự vật . . . trừ ý nghĩ. Hãy gắn sự việc này với một thực tế là bất cứ quá trình xây dựng nào cũng bắt đầu từ một xung lực ý nghĩ - và bạn đã tiến gần đến khái niệm nguyên tắc điều khiển nỗi sợ hãi.

Và nếu như nhận định ở mọi ý nghĩ luôn có xu hướng được thực hiện là đúng, thì làm thế nào để biến những ý nghĩ về nỗi sợ hãi và nghèo đói thành lòng dũng cảm và sự thành đạt về tài chính?

Ở NG^ BA ĐƯỜNG

Giữa nghèo đói và giàu sang không có sự thỏa hiệp. Con đường dẫn tới những kết quả này ngược nhau hoàn toàn. Nếu bạn muốn sang giàu, đừng chấp nhận những hoàn cảnh dẫn đến đói nghèo: đừng để ý đến chúng - đối với bạn chúng không tồn tại (ở đây, chúng tôi

sử dụng từ giàu sang với ý nghĩa rộng lớn nhất của nó, tức không chỉ bao gồm sự giàu sang về vật chất, tài chính, mà kể cả sự giàu sang về tinh thần và trí tuệ). Thế nào, ta hãy nhớ lại một lần nữa, là con đường dẫn đến thịnh vượng bắt đầu từ mong muốn thịnh vượng. Trong chương Mong muốn chúng tôi đã cố gắng giải thích bạn cần làm gì. Và chính tại chương này - chương nói về nỗi sợ hãi - bạn có điều kiện rất tốt để tập thực hiện những chỉ dẫn của chúng tôi.

Bắt đầu đi - và bạn sẽ thấy ngay là mình đã nắm được những gì trong triết lý của chúng tôi. Bắt đầu đi - và bạn sẽ trở thành người tiên tri số phận cho mình và nói trước chính xác là tương lai của bạn sẽ ra sao. Nếu sau khi đọc hết chương này bạn vẫn còn đồng ý chấp nhận nghèo đói - thì biết làm sao, bạn sẽ nhận được sự nghèo đói! Nhất định là như vậy.

Nếu bạn mong muốn giàu sang, hãy xác định bạn muốn dưới dạng nào, và bao nhiêu. Con đường đi bạn đã rõ - tôi đã cung cấp cho bạn bản đồ, và nếu bạn theo đúng, thì không thể nào lạc đường được. Nếu bạn không đủ sức bắt đầu hoặc dừng lại giữa chừng - đừng buộc tội ai ngoài chính mình. Chính bạn phải chịu trách nhiệm về những hành vi của mình và không có tình trạng ngoại phạm nào cứu được bạn thoát khỏi trách nhiệm đó, bởi vì có một thứ phụ thuộc hoàn toàn vào bạn: trạng thái nhận thức của bạn. Bạn hãy ngẫm nghĩ xem: trạng thái nhận thức của bạn. Người ta không mua được - người ta phải tạo ra trạng thái này.

SỢ H^I TỪ Đ]U ĐẾN?

Sợ nghèo đói - đó chỉ là trạng thái của nhận thức, không hơn không kém! Thế nhưng, nó có khả năng huỷ diệt mọi cơ hội thành công của bạn trong bất cứ một công việc nào.

Nỗi sợ hãi này làm trí tuệ tê liệt, phá vỡ trí tưởng tượng, giết chết sự tự tin, gặm nhấm sự hào hứng, làm nguội lạnh sáng kiến, lu mờ mục tiêu, cướp đi khả năng tự kiểm soát. Nó làm cho cá nhân mất tính thuyết phục, tư duy hết rõ ràng, quấy phá việc tập trung sức lực. Nó làm mất tính kiên định, biến sức mạnh thành sự bất lực vô công rồi nghề, làm tiêu tan tham vọng, giảm trí nhớ, thu hút sự rủi ro. Nó bóp chết tình yêu, cưỡng bức những tình cảm tốt nhất trong tâm hồn, đày đọa tình bạn, kéo theo sự bất hạnh, dẫn đến mất ngủ, buồn rầu, tuyệt vọng. . . Và những điều đó thường xuyên xảy ra bất chấp một chân lý hiển nhiên là chúng ta đang sống trong một thế giới đầy những điều tốt lành mà tâm hồn chúng ta mong muốn, và giữa ta với điều mong mỏi chẳng có trở ngại nào ngoài một trở ngại duy nhất - không có mục tiêu cụ thể.

Trong tất cả mọi nỗi sợ hãi, sợ nghèo đói - không còn nghi ngờ gì nữa - là nỗi sợ có tính phá hoại mạnh nhất. Khó khắc phục nó nhất, vì thế mà chúng tôi bắt đầu từ điểm này. Nó phát sinh từ nỗi sợ hãi trở thành nạn nhân của những người anh em của mình - nỗi sợ hãi đã bắt rễ trong đầu chúng ta. Súc vật hành động theo bản năng, nhưng khả năng tư duy của chúng rất hạn chế cho nên chúng săn đuổi và ăn thịt lẫn nhau theo đúng nghĩa đen của từ này. Con người, có tổ chức tâm lý và thần kinh cao cấp, có khả năng suy nghĩ và lập luận, không ăn thịt đồng loại - nó tìm thấy sự thỏa mãn lớn hơn trong việc ăn thịt bằng kinh tế. Con người tham lam đến mức xã hội phải nghĩ ra các loại luật có thể để chặn anh ta khỏi những người gần gũi.

Nghèo đói! Không gì có thể đem lại nhiều khổ đau và lăng nhục như vậy. Chỉ những người đã trải qua tình trạng này mới hiểu hết ý tôi nói.

Chẳng có gì lạ lùng trong việc chúng ta sợ đói nghèo. Kinh nghiệm truyền từ đời này sang đời khác cho thấy rằng có những người ta

không nên tin khi vấn đề đụng chạm đến tiền bạc và các loại phúc lợi trần tục khác.

Con người tham muốn giàu sang tới mức sử dụng mọi phương tiện có thể để có được nó - từ phương tiện trung thực nếu được đến bất kỳ phương tiện nào nếu cần thiết hoặc nếu có cơ hội.

Vậy thì, làm thế nào để thoát khỏi con quỷ này? Hãy tự phân tích mình để tìm ra những điểm yếu mà bạn không muốn biết. Điều này rất cần cho những người không muốn tiếp tục sống trong sự tầm thường và nghèo đói. Khi tự lục vấn mình mà có sự thiên vị, đừng quên rằng bạn đồng thời vừa là quan tòa vừa là thẩm phán đoàn, vừa là công tố viên buộc tội vừa là luật sư bào chữa, mà là luật sư của cả bên nguyên lẫn bên bị. Và tất nhiên đừng quên rằng người đang bị xét xử cũng chính là bạn. Hãy đặt cho mình những câu hỏi cụ thể và hãy đòi hỏi những câu trả lời thẳng thắn, và khi quá trình điều tra chấm dứt, ít nhất bạn cũng biết rõ hơn về mình. Nếu bạn cảm thấy mình không phải là một quan tòa khách quan, hãy nhờ ai đó biết rõ về bạn đóng giúp vai trò này. Đừng uỷ quyền cho bất kỳ một ai lấy khẩu cung chéo về mình. Bạn đang tìm kiếm sự thật. Hãy tìm ra nó bằng bất kỳ giá nào, thậm chí có phải thất vọng trong một thời gian nào đó cũng vậy!

Hãy hỏi một người nào đó xem anh ta sợ gì. Trong phần lớn trường hợp bạn sẽ nghe thấy câu trả lời:Không sợ gì. Đó là câu trả lời sai: ít ai nhận thức được là mình bị nỗi sợ hãi ràng buộc, xúc phạm, săn đuổi cả về tinh thần lẫn vật chất. Cảm giác sợ hãi rất khó nắm bắt và ăn sâu trong nhận thức, cho nên nhiều khi con người sống hết cuộc đời, bị đè nặng bởi bao nỗi sợ hãi, mà vẫn không biết. Chỉ phân tích thẳng thắn mới phát hiện được kẻ thù chung của nhân loại. Hãy bắt đầu phân tích ngay đi và hãy ngẫm nghĩa kỹ tính cách của mình. Để giúp thêm, tôi sẽ cung cấp cho bạn một vài triệu chứng - bạn có thể tìm kiếm chúng trong bản thân mình.

SỢ NGHÈO ĐÓI: S\U TRIỆU CHỨNG

Bàng quan - không tự ái, không muốn phá bỏ tình trạng nghèo đói, không có thái độ chống lại sự trêu ngươi của số phận, lười biếng về trí óc cũng như về cơ thể, thiếu sáng kiến, thiếu tưởng tượng, thiếu hào hứng, không tự kìm chế.

Thiếu kiên quyết - thói quen để cho người khác suy nghĩ hộ mình, còn mình thì chờ đợi cầm chừng.

Hoài nghi - thể hiện dưới dạng phân trần và xin lỗi, che đậy và biện bạch cho những thất bại của mình, đôi khi pha lẫn với sự ghen tỵ trước sự thành đạt của người khác hoặc phê phán người khác.

Lo lắng - cố tìm lỗi của người khác, tiêu pha quá thu nhập; coi thường bề ngoài của mình, thường xuyên nhăn nhó, cau có; uống rượu không kiềm chế, đôi khi dùng cả ma tuý; mất bình tĩnh, thiếu tự tin ở bản thân.

Thận trọng quá mức - xu hướng chỉ nhìn thấy mặt trái của vấn đề; nghĩ và nói về những thất bại có thể xảy ra thay vì tập trung nhận thức tìm kiếm phương tiện để đạt kết quả; biết tất cả mọi con đường dẫn đến thất bại đồng thời không muốn tìm cách để tránh; thói quen chờ đợi thời cơ của mình, lâu dần trở thành thế giới quan; hồi tưởng về những kẻ không may mà quên người chiến thắng; suy luận theo kiểu: Ôi dào, vô ích! Đánh bùn sang ao!; thái độ bi quan dẫn đến việc dạ dày không tiêu hóa nổi, không thải được cặn bã ra khỏi cơ thể, nhiễm độc, rối loạn hô hấp và dễ mắc bệnh.

Lần lữa và trì hoãn - thói quen khất sang ngày mai những việc đáng ra phải làm từ năm ngoái; tốn sức lực để biện bạch cho việc ăn không ngồi rồi thay vì làm việc. Tính lần lữa kết hợp với sự thận trọng quá mức, hoài nghi và lo lắng, sẽ dẫn đến việc trốn tránh

trách nhiệm ở những nơi có thể; thích thỏa hiệp hơn đấu tranh không khoan nhượng; bằng lòng chấp nhận những khó khăn trong cuộc sống thay vì khắc phục chúng (và sau này có thể gọi đó là những trở ngại ngăn cản việc tiến lên phía trước); mặc cả từng xu một với cuộc đời trong khi lẽ ra phải đòi hỏi cả thịnh vượng, giàu sang, sung túc lẫn hạnh phúc và viên mãn; lập kế hoạch hành động tỷ mỉ khi thất bại thay vì đốt cháy hết cầu, cắt hết mọi đường rút lui; sự yếu đuối và hoàn toàn thiếu tự tin, thiếu mục tiêu cụ thể và tự kìm chế, thiếu sáng kiến, hào hứng, thiếu tự ái và khả năng suy xét hợp lý; giao du với những kẻ chấp nhận nghèo nàn thay vì vươn lên đánh bạn với những người đã giàu có và còn mong muốn trở thành giàu có hơn.

CHÍNH LÀ TIỀN

Ai đó sẽ bảo: Tại sao anh lại viết về tiền? Phải chăng sự giàu có chỉ đo được bằng đôla? Nhiều người tin rằng có những hình thức của cải khác xứng đáng với tâm hồn hơn. Vâng, của cải không chỉ là đôla, nhưng trên thế giới này sẽ có hàng triệu người nói với bạn rằng:Hãy đưa tôi đủ số tiền tôi cần, những cái khác tôi sẽ tự lo lấy.

Nguyên nhân chính thúc đẩy tôi viết quyển sách này là nỗi sợ hãi đói nghèo đang làm tê liệt hàng triệu người - nam cũng như nữ. Bạn hãy mục kích những việc làm của nỗi sợ hãi này. Sau đây là câu chuyện do Westbrook Pegler kể lại:

Tiền - đó chỉ là những chuỗi vỏ ốc, những vòng kim loại hoặc những tờ giấy. Cũng có những dạng của cải thuộc trái tim và tâm hồn không mua nổi bằng tiền; nhưng khi ở trong tình trạng ức chế người ta thường không đủ sức nghĩ về điều này và thậm chí không đủ sức giữ được tinh thần. Một người bị quẳng ra đường; anh ta ở dưới đáy, anh ta ở ngoài lề; và những gì diễn ra trong tâm hồn

người đó thể hiện rất rõ ở đôi vai buông xuôi, ở cái cách anh ta đội mũ, đi đứng và ngó nhìn. Anh ta không thể thoát khỏi cảm giác về giá trị kém cỏi của bản thân mình khi thấy xung quanh là những người có công ăn việc làm ổn định, mặc dù có thể anh ta biết rằng mình hơn hẳn người khác về trí tuệ, tính cách và năng khiếu.

Về phần mình, những người này (thậm chí là bạn bè) cảm thấy mình trội hơn anh ta, và cứ cho là không cố tình đi, sẽ cư xử với anh ta như với người bị thương. Trong một khoảng thời gian nào đó anh ta có thể vay được tiền, nhưng dĩ nhiên số tiền này không thể đủ để duy trì mức sống như trước, và nói cho cùng thì cũng không ai cho vay mượn mãi được. Anh ta phải vay tiền ăn cho nên càng cảm thấy u uất, và ở đây không có sức mạnh sống động của những đồng tiền mới kiếm ra được. Lẽ đương nhiên là tôi không nói đến những kẻ vô công rồi nghề hay những người đầu hàng hiện tại, mà về những người đàn ông bình thường, biết tự ái và tự trọng.

Tôi cho rằng, ở vào tình huống tương tự, những người phụ nữ sẽ hành động khác hẳn. Nhân đây tôi cũng nhận xét luôn là khi nói về những người thừa, sao ta thường không ám chỉ phụ nữ. Đúng rồi, rất hiếm khi có thể nhìn thấy một người phụ nữ xếp hàng để lĩnh một bát súp, đi ăn mày thì lại càng không. Bạn không nhận ra họ như nhận ra nam giới, giữa đám đông, do một dấu hiệu nào đó đập vào mắt. Tôi nhắc lại là tôi không nói về những kẻ lang thang không nhà cửa, nam hay nữ giới; có thể, số đó cũng như nhau. Vấn đề ở đây là về những người phụ nữ tương đối trẻ, đàng hoàng, trí thức. Số người này có lẽ cũng nhiều, nhưng họ không bao giờ muốn phô bày ra ngoài sự sụp đổ của đời mình. Có thể, họ thích chọn hình thức tự tử hơn.

Người mất việc có khá nhiều thời gian để suy ngẫm. Anh ta có thời gian đi rất xa để xin vào chỗ trống mới xuất hiện nhưng người khác lại vừa chiếm mất rồi, hoặc anh ta nghe thấy là mình phải đi bán một loại hàng hóa vớ vẩn nào đó mà nếu như người ta có

mua

thì cũng chỉ do thương hại mình mà thôi, và anh ta phải sống bằng tiền hoa hồng. Từ chối triển vọng quyến rũ này, anh ta bỗng nhận ra mình đã ở ngoài phố và muốn đi đâu thì đi, và cũng có nghĩa là chẳng biết đi đâu. Và anh ta cứ đi, đi, đi mãi. Anh ta liếc nhìn các tủ kính với những đồ vật xa xỉ không dành cho anh và cảm thấy mình là công dân loại hai; anh nhường chỗ bên tủ kính cho những người ngắm nhìn chúng với sự quan tâm tích cực hơn. Sau đó anh ta xuống metro hoặc rẽ vào thư viện để sưởi ấm một chút và cho đôi chân nghỉ ngơi. Đó không phải là tìm việc mặc dầu anh ta lại đi. Anh ta không biết rằng việc tìm kiếm thiếu mục đích, tuy chưa hiện ra ở vẻ ngoài của anh ta, nhưng đã đầy nguy cơ bị từ chối. Quần áo còn lại từ thời oanh liệt của anh ta tuy chưa đến nỗi nào nhưng vẫn không giấu được vẻ suy sụp của tinh thần.

Anh ta thấy hàng ngàn người bận rộn vì công việc của mình, và trong thâm tâm anh ghen tỵ với họ - những người bán kiốt, thư ký, nhân viên hiệu thuốc, nhân viên soát vé. Những người đó - họ độc lập, đầy tự tin và đường hoàng, còn anh thì không làm thế nào tự thuyết phục được mình, rằng anh cũng là người tốt, mặc dù anh thường xuyên tranh luận với chính mình và luôn đi đến những kết luận có lợi cho mình.

Chính là tiền, đúng hơn, chính là thiếu tiền mà con người này thay đổi đến như vậy. Cứ có một ít tiền xem, anh ta sẽ trở lại là chính mình ngay lập tức.

BẠN CÓ SỢ BỊ PHÊ PH\N KHÔNG?

Không ai nói được cụ thể từ đâu ra nỗi sợ hãi này của con người, nhưng có một điều chắc chắn - nó tồn tại trong ta và rất phát triển. Cũng có thể, sợ phê phán là do một phần bản chất của con người chẳng những muốn cướp thức ăn và tài sản của người thân, mà

còn biện bạch cho những hành vi của mình bằng sự phê phán tính cách của người bị cướp. Ai còn lạ gì, kẻ trộm thì hay nói xấu người bị chúng lấy cắp, còn các nhà chính trị, muốn giành thắng lợi trong bầu cử, chẳng những khoe với thế giới những phẩm chất và trình độ riêng của mình, mà còn bôi nhọ đối phương nữa.

Hãy nhìn xem, các nhà sản xuất quần áo lớn lợi dụng nỗi sợ hãi bị phê phán mới nhanh làm sao! Mùa nào cũng thay rất nhiều chi tiết trên những thứ ta mặc. Nhưng ai là người đặt mốt? Tất nhiên không phải người mua, mà là người sản xuất quần áo. Cần gì thay kiểu nhiều như thế? Câu trả lời rất rõ ràng: để bán được nhiều hơn. Hay ôtô cũng vậy. Mùa nào cũng ra mác mới, mốt mới. Và ít ai mạo hiểm ngồi vào chiếc ôtô đã lỗi thời.

Những gì chúng tôi vừa mô tả tất nhiên chỉ là điều vụn vặt. Bây giờ ta hãy nghiên cứu hành vi của con người dưới tác động của nỗi sợ hãi bị phê phán trong những hoàn cảnh đáng kể hơn. Ví dụ, ta hãy lấy một người bất kỳ ở độ tuổi trưởng thành về trí tuệ (thông thường đó là độ tuổi 35-40), và nếu bạn biết đọc những ý nghĩ thầm kín của anh ta, bạn sẽ phát hiện ra rằng anh ta hoàn toàn không tin vào những câu chuyện mà linh mục vẫn kể cho anh ta nghe khi anh ta còn bé. Vậy tại sao một người sống trong thời đại văn minh của chúng ta lại ngại nói thẳng về những điều mình không tin? à, là bởi vì anh ta sợ bị phê phán! Bởi vì không ít đàn ông và đàn bà đã từng bị hỏa thiêu trên giàn lửa chỉ vì họ dám nghi ngờ sự tồn tại của những bóng ma. Vì thế, chẳng có gì lạ khi chúng ta thừa hưởng kho tàng nhận thức thiên về sợ hãi. Nói cho cùng thì cái thời mà cứ có ý phê phán là sẽ bị trừng phạt nghiêm khắc cũng chưa cách xa thời chúng ta là mấy. ở một số nước đến tận ngày nay vẫn còn những hiện tượng như vậy.

Nỗi sợ hãi bị phê phán giết chết sáng kiến, phá vỡ sức mạnh tưởng tượng, hạn chế cá tính, làm con người mất tự tin và gây hại cho anh ta trong nhiều trường hợp khác. Vâng . . . Sự phê phán của cha mẹ

rất hay để lại những vết thương không bao giờ lành cho con người. Mẹ một người bạn thuở thiếu thời của tôi giã nó (theo đúng nghĩa đen của từ này!), tức là giáo dục con bằng chày, ngày nào cũng đánh, và lần nào cũng kết thúc hành lễ bằng tuyên bố sau:Ôi, nhà tù nó nhớ mày quá rồi đấy, mày trước hai mươi tuổi thể nào cũng vào tù.Và thế là cậu này rơi vào trại cải tạo năm. . . 17 tuổi.

Phê phán - đó là dạng dịch vụ rất sẵn. Mỗi một người trong số chúng ta đã nhận được không biết bao nhiêu món quà không mất tiền này! Và họ hàng nữa chứ (đặc biệt là những người gần gũi nhất)! Tôi cho rằng những cha mẹ nào dùng phê phán để nuôi dạy con cái và tạo ra cho con mình mặc cảm kém giá trị đội lốt người, phải liệt vào hàng tội phạm (bởi vì đây là loại tội ác xấu xa nhất!). Những người làm công tác quản lý hiểu bản chất con người không phải bằng phê phán mà bằng quan hệ mang tính xây dựng vận dụng được tất cả những gì tốt đẹp nhất ở nhân viên dưới quyền. Những người làm cha làm mẹ cũng có thể đạt được những kết quả như vậy. Phê phán đem lại cho trái tim cảm giác tầm thường kém cỏi hoặc giận dỗi. Chứ không phải lòng biết ơn. Chứ không phải tình yêu.

SỢ PHÊ PH\N: BẢY TRIỆU CHỨNG

Nỗi sợ hãi này cũng tổng hợp như nỗi sợ nghèo đói, và hậu quả của nó cũng tai hại cho cá nhân con người như vậy bởi vì sợ phê phán sẽ giết chết sáng kiến và làm cho những cố gắng của trí tưởng tượng trở nên vô nghĩa. Những triệu chứng chủ yếu là:

RỤT RÈ E NGẠI - thường thể hiện ở sự lúng túng, bẳn gắt trong khi nói chuyện hoặc khi gặp người lạ, động tác lóng ngóng, mắt không dám nhìn thẳng.

MẤT CÂN BẰNG - không kìm chế được giọng nói của mình, cáu kỉnh trước mặt người khác, phong thái diện mạo và trí nhớ kém.

CÁ TÍNH YẾU - thiếu cứng rắn khi quyết định, thiếu sự hấp dẫn và kỹ năng giải thích rõ ràng ngắn gọn; có thói quen hẹn rày hẹn mai; đồng ý ngay với ý kiến của người khác.

GIÁ TRỊ TẦM THƯỜNG - thích võ mồm; thói quen dùng những từ đao to búa lớn để gây ấn tượng (mà thường là không hiểu ý nghĩa thật sự của những từ này); bắt chước phong cách nói chung, đặc biệt là phong cách ăn mặc và nói năng; thích bịa, chủ yếu là về đề tài thành công của mình. Những người dạng này thường ra vẻ tự tin.

ĐUA ĐÒI - cố để bằng người, không khỏi dẫn đến việc chi tiêu nhiều hơn thu nhập.

THIẾU SÁNG KIẾN - không biết vận dụng mọi khả năng để tự vận động; sợ phát biểu quan điểm và không tin vào những tư tưởng của mình; né tránh trong khi phải trả lời; ngôn ngữ và điệu bộ vụng về; dối trá.

THIẾU TỰ TÔN - cả tâm hồn lẫn thể xác đều lười; quyết định chậm chạp, không biết cách và không muốn tự khẳng định; thích nói xấu sau lưng và nịnh trước mặt; không dám chiếm đấu với những thất bại, dễ dàng từ bỏ sự nghiệp ngay khi mới xuất hiện những dấu hiệu đối lập đầu tiên từ bên ngoài; nghi ngờ vô căn cứ; nói chuyện thiếu lịch thiệp; không muốn công nhận khuyết điểm của mình.

BẠN CÓ SỢ ỐM ĐAU BỆNH TẬT KHÔNG?

Nỗi sợ hãi này có thể coi là di sản vật chất hay xã hội cũng được. Nếu nói về cội nguồn thì tôi dám khẳng định là nó gắn chặt với sợ tuổi già và cái chết - hai sứ giả của những kinh hoàng thuộc thế

giới bên kia mà thực ra con người không hiểu biết gì mặc dù từ nhỏ đã được nhồi nhét đủ mọi chuyện. Hiện tượng này phổ biến đến nỗi nhiều người qua đường rao bán cẩm nang sức khỏe và cùng lúc duy trì nỗi sợ hãi cái chết.

Nhìn chung, con người sợ ốm đau bệnh tật là do những nỗi sợ hãi đã truyền vào nhận thức của anh ta trước đây, và do sợ các hậu quả có thể về kinh tế.

Một thầy thuốc có tiếng đã phát hiện ra rằng 75% số người đến khám bệnh là do . . . bệnh tưởng. Đã chứng minh được rằng cứ sợ ốm đau bệnh tật, cho dù chỉ là nỗi sợ vớ vẩn nhất, cũng đem lại những triệu chứng thực sự về bệnh mà người đó sợ. Nhận thức của con người mạnh như vậy đó! Cả trong xây dựng sáng tạo, cả trong phá phách.

Lợi dụng điểm yếu này của con người, không ít người bán thuốc có chứng chỉ đã kiếm được tài sản không nhỏ. Ngu phí này tăng nhanh trong những thập kỷ gần đây, đến mức một tạp chí phổ biến đã vận động một chiến dịch chống lại những kẻ bán các loại thuốc trường sinh càn rỡ nhất.

Thí nghiệm mà chúng tôi tiến hành cách đây không lâu chứng tỏ có thể thôi miên bệnh tật cho con người. Ba người lần lượt hỏi các nạn nhân được chọn cùng một câu hỏi sau:Có vấn đề gì vậy? Trông bạn kém lắm. Lần đầu, câu hỏi chỉ gợi một nụ cười hồn nhiên:ồ không, mọi việc đều bình thường. Lần thứ hai, câu trả lời thường là: tôi cũng không rõ, nhưng đúng là tôi cảm thấy mình không khoẻ. Còn đến lần thứ ba thì người được hỏi trả lời thẳng là anh ta ốm.

Bạn đừng cười, mà hãy thử với ai đó trong số người quen của mình mà xem. Chỉ có điều đừng cố quá, nếu không họ có thể ốm thật đấy! Nhân đây, tôi biết là cũng có những giáo phái trả thù kẻ thù

của mình bằng cách như chúng tôi đã làm, chỉ khác là lặp đi lặp lại sáu lần (phương pháp hexing). Đương nhiên, họ gọi đó là bỏ bùa.

Có những bằng chứng kỳ lạ chứng tỏ bệnh tật bắt đầu từ những ý nghĩ xấu. ý nghĩ xấu có thể do ám thị, cũng có thể tự sinh ra trong nhận thức của con người.

Vì thế hãy làm theo tấm gương của một nhà thông thái, thông thái hơn ta thoạt tưởng nhiều khi ta nghe ông nói những lời sau:Khi ai đó hỏi tôi là tôi thấy trong người thế nào, bao giờ tôi cũng muốn đấm vào giữa mõm anh ta một quả.

Các bác sĩ thường khuyên bệnh nhân của mình thay đổi khí hậu (trong một khoảng thời gian nào đó), ngụ ý thay đổi hoàn cảnh. Thành phần sợ bệnh tật luôn tồn tại trong nhận thức của mỗi người. Những yếu tố khác như lo âu, sợ sệt, thất tình và không may trong công việc hoài thai ra nó và cho nó ra đời.

Những thất bại trong tình yêu và công việc đứng ở vị trí khá cao trong danh sách này. . . Một chàng trai đau khổ vì tình yêu bất hạnh của mình đến nỗi rơi vào bệnh viện.

Suốt một tháng trời anh ta ở trong tình trạng giữa cuộc sống và cái chết. Cuối cùng người ta mời bác sĩ chuyên về thần kinh đến. Việc đầu tiên là bác sĩ thay hộ lý bằng một người phụ nữ trẻ đẹp đầy quyến rũ. Theo thỏa thuận với bác sĩ, ngay từ ngày đầu tiên cô bắt đầu làm tình với chàng trai của chúng ta, và sau ba tuần người ta đã cho anh xuất viện, với một căn bệnh hoàn toàn khác: anh lại yêu. Cú lừa này đã trở thành liều thuốc, nhưng kết quả là sau đó hai người đã cưới nhau.

SỢ BỆNH TẬT: BẢY TRIỆU CHỨNG

Đó là những triệu chứng như sau:

TỰ KỶ ÁM THỊ - tìm kiếm và đinh ninh rằng mình có những triệu chứng của tất cả các loại bệnh tật trên đời, thưởng thức các loại bệnh tật tự tưởng tượng ra và tin rằng chúng có thật; thích mua đủ các loại thuốc men (mà mọi người đều bảo là hiệu nghiệm lắm!); thường xuyên bàn tán về chuyện mổ xẻ, tai nạn . . .; tự mình thử nghiệm các chế độ ăn kiêng, tập thể dục, gầy đi không có sự kiểm soát của bác sĩ; sử dụng các loại thuốc men tự chế hoặc của bọn bịp bợm.

BỆNH TƯỞNG - thói quen nói và tập trung vào các loại bệnh tật, gần như hứng thú chờ đợi nó sẽ đến, và rốt cuộc là căng thẳng thần kinh (stress). Không loại thuốc nào từ bất cứ một loại chai lọ nào (kể cả cái bình của ông già Khốt-ta-bít) có thể chữa được loại bệnh này. Bệnh tưởng phát sinh từ những ý nghĩ tồi tệ, và không gì chữa được nó ngoài những ý nghĩ tốt đẹp. Người ta bảo rằng bệnh tưởng làm hại sức khỏe ngang chính bệnh tật thật sự. Thưa Bà, Bà có vấn đề gì? - Thần kinh tôi yếu. Thông thường thì thần kinh của bà này gần ngang ngựa chiến.

UỂ OẢI. Nỗi sợ ốm thường hay ngăn cản người ta tập thể dục, và kết quả là thừa trọng lượng gây ra ngại cử động, chỉ quanh quẩn trong nhà.

MẪN CẢM - Nỗi sợ bệnh tật làm cho cơ thể mất sức kháng cự và tạo mọi điều kiện để ngã bệnh. Sợ bệnh tật có thể gắn chặt với sợ nghèo đói, đặc biệt là đối với những người hay bệnh tưởng vì họ luôn luôn lo lắng về việc mình phải trả tiền chữa bệnh. Mà những người này tốn rất nhiều thời gian để chuẩn bị chờ đón bệnh tật. Mà còn có cả cái chết nữa chứ - họ cũng cần phải đề cập đến nó, phải dành dụm để trả tiền chỗ ở nghĩa địa và làm tang lễ. . .

ỐM VỜ - tính hay gợi sự thông cảm và thương hại của người khác bằng cách sử dụng căn bệnh tự tưởng tượng ra làm mồi nhử (người ta cũng dùng mẹo này để tránh phải làm việc); giả vờ ốm để bao biện cho tính lười biếng hoặc thiếu tham vọng của mình.

SỰ VÔ ĐỘ - thói quen dùng rượu hoặc ma tuý để thoát khỏi đau đầu, thần kinh . . . thay vì khắc phục nguyên nhân.

QUÁ LO ÂU - thích đọc tài liệu y học và các loại sách vở quảng cáo thuốc men, và tự nhiên trở nên lo âu, sợ mắc bệnh.

BẠN CÓ SỢ BỊ THẤT TÌNH KHÔNG?

Nỗi sợ hãi này phát sinh từ thời có chế độ đa hôn do phong tục bắt cóc phụ nữ và thói quen làm tình tự do ở tất cả mọi nơi mọi lúc.

Ghen tuông và những dạng cáu kỉnh tương tự sinh ra từ nỗi sợ hãi di truyền về việc có thể đánh mất đối tượng tình yêu; dạng sợ hãi này có lẽ là loại nặng nề nhất trong cả sáu loại. Nó gây rối loạn nhiều nhất cho cuộc sống của thể xác và tâm hồn.

Ở thời đại đồ đá, đàn ông dùng vũ lực để ăn trộm phụ nữ. Cho đến nay họ vẫn còn tiếp tục làm điều đó, nhưng tất nhiên kỹ thuật có thay đổi. Họ dùng cách thuyết phục, hứa hẹn quần áo tốt, xe đẹp và các loại đồ vật quyến rũ khác, và những thứ này tác động hiệu quả hơn nhiều so với sức mạnh chân tay. Thời nay so với thời trước, thói quen của đàn ông không thay đổi mà chỉ thay đổi phương pháp thực hiện.

Phân tích kỹ cho thấy phụ nữ sợ thất tình hơn. Theo kinh nghiệm, họ biết rằng đàn ông bản chất đa thê và bất luận trường hợp nào cũng không thể trao đàn ông vào tay những kẻ tình địch được.

SỢ THẤT TÌNH: BA TRIỆU CHỨNG

Những triệu chứng nổi bật nhất là:

GHEN: thói quen nghi ngờ bạn bè gần gũi và người yêu thiếu căn cứ; buộc tội vợ hay chồng thiếu chung thuỷ (tất nhiên là vô cớ); đa nghi, tuyệt đối không tin.

TÌM LỖI Ở NGƯỜI KHÁC: bạn bè, họ hàng, đồng nghiệp, người yêu (là loại số 1) khi có bất cứ nguyên nhân nào hoặc thậm chí không có nguyên nhân cũng vậy.

PHIÊU LƯU: thiên về những hành động mạo hiểm, ăn cắp, bịp bợm và những trò nguy hiểm khác để kiếm tiền cho người yêu, vì họ tin rằng có thể mua được tình yêu; mắc nợ để mua quà vì muốn thể hiện những mặt tốt của mình; mất ngủ, bẳn gắt, thiếu kiên định, kiềm chế và tự tin; ý chí yếu đuối, tinh thần sút kém.

BẠN CÓ SỢ TUỔI GIÀ KHÔNG?

Thực chất, nỗi sợ hãi này có hai nguồn gốc. Trước hết, từ ý nghĩ rằng tuổi già sẽ kéo theo nghèo đói. Thứ hai (nguồn này quan trọng hơn nhiều), từ những học thuyết hà khắc và dối trá trong quá khứ về vạc dầu địa ngục và những hăm dọa khác nhằm dựa vào sợ hãi để biến con người thành nô lệ.

Con người còn có thêm hai nguyên nhân hợp lý khác nữa để sợ tuổi già. Một là không tin những người gần gũi vì họ hoàn toàn có thể chiếm tất cả những của cải trần thế thuộc về bạn; hai là những hình ảnh rợn người về thế giới bên kia mà nhận thức của bạn đã ám ảnh.

Kề liền với nỗi sợ hãi này là nỗi sợ ốm đau bệnh tật rất phổ biến. Nguyên nhân ở đây là yếu tố tình ái, bởi vì không ai thích ý nghĩ là mình sẽ mất đi sự hấp dẫn về tình dục.

Cũng không nên quên viễn cảnh nghèo đói. Nhà dưỡng lão không phải là từ dễ nghe nhất. Nó phả hơi thở lạnh như băng vào nhận thức của mỗi người đang đứng trước khả năng sống những năm về già trong sự lãng quên.

Và, cuối cùng, tuổi già không loại trừ khả năng mất tự do và độc lập, cả về thể xác lẫn kinh tế.

SỢ TUỔI GIÀ: BỐN TRIỆU CHỨNG

Phổ biến nhất là những triệu chứng sau:

SỚM SA SÚT. Tức là xu thế xuống dốc ngay từ độ tuổi bốn mươi (thật ra thì đây là độ tuổi chín về trí tuệ), phát triển mặc cảm kém cỏi và quan niệm sai lầm cho rằng cá nhân con người đến tuổi nhất định thì suy thoái.

HÃY THA LỖI CHO LÃO GIÀ NÀY . . . Nhiều người ở độ tuổi bốn năm mươi hay vừa nói vừa xin lỗi như vậy. Trong khi phải nói ra những lời cảm tạ vì hạnh phúc được sống ở độ tuổi khôn ngoan và hiểu biết.

THIẾU SÁNG KIẾN. Sáng kiến, tưởng tượng, tự tin mất đi ở những người tự cho là mình đã quá già không còn đủ sức thể hiện những phẩm chất đó nữa.

CƯA SỪNG LÀM NGHÉ. Bắt chước cách ăn mặc và có những hành vi giống như thanh niên, và tất nhiên là trở nên kệch cỡm trong con mắt những người xung quanh, xa và gần.

BẠN CÓ SỢ CHẾT KHÔNG?

Nhiều người sợ cái này nhất. Nguyên nhân cũng dễ hiểu. Nỗi đau buốt bất thình lình xuyên thấu con tim khi nghĩ đến cái chết, thường là do sự cuồng tín về tôn giáo. Những người theo đa thần giáo ít sợ chết hơn những người đại diện cho thế giới văn minh. Từ hàng nghìn năm nay người ta đã đặt ra những câu hỏi cho đến nay vẫn chưa được trả lời: tôi từ đâu đến? và tôi đi về đâu?

Từ những thời kỳ đen tối của quá khứ đã có những người vô tâm và ranh ma chào bán những câu trả lời lấy tiền.

Hãy đến với ta, hãy chấp nhận tín ngưỡng của ta, hãy theo các giáo điều của ta, và ta sẽ cho ngươi một tấm vé để sau khi chết ngươi sẽ được lên thẳng thiên đàng, - người đứng đầu một giáo phái kêu lên như vậy. Tất nhiên ngươi có thể không đi cũng ta, - ông ta nói tiếp, - nhưng lúc đó quỷ sứ sẽ tóm lấy ngươi và thiêu đốt ngươi trong địa ngục.

Ý nghĩ về sự trừng phạt dưới địa ngục làm mất hết thích thú sống và tiêu tan hạnh phúc.

Mặc dù không một thủ lĩnh tôn giáo nào đủ sức đảm bảo đường lên thiên đàng hoặc đày xuống địa ngục (vì không có địa danh này) nhưng khái niệm địa ngục khủng khiếp đến nỗi bản thân ý nghĩ về nó trở thành một gánh nặng đè lên trí tưởng tượng, đè nặng đến mức làm tê liệt trí óc, và trên cơ sở đó hình thành nỗi sợ hãi cái chết.

Ngày nay, may mắn thay, nỗi sợ hãi này không còn phổ biến như trước đây, khi chưa có các trường đại học và cao học. Khoa học đã chiếu tia sáng sự thật vào nhân loại, và sự thật này nhanh chóng giải phóng mọi người trên trái đất khỏi nỗi sợ chết. Không còn dễ dàng gây ấn tượng bỏ vạc dầu đối với thanh niên nam nữ có học. Nhờ có sinh vật học, thiên văn học, địa chất học và các bộ môn khoa học khác, nỗi sợ hãi thít chặt tâm hồn con người từ những thế kỷ tăm tối nay đã tiêu tan.

Toàn bộ thế giới cấu tạo từ hai thứ: năng lượng và vật chất. Từ đầu chương trình học vật lý chúng ta đã biết là cả vật chất lẫn năng lượng (hai dạng thực tế mà con người được biết) đều không thể được tạo ra hay mất đi. Chúng chỉ biến đổi từ dạng này sang dạng khác chứ không mất đi.

Sự sống - đó là năng lượng chứ còn gì nữa? Và, cũng như các dạng năng lượng khác, nó trải qua những thay đổi và biến thể. Và cái chết - cũng chỉ là một sự biến thể. Nếu đúng như vậy thì có nghĩa là sau khi chết bắt đầu một giấc ngủ dài vĩnh viễn, hiền lành, mà ngủ - thì có gì phải sợ? Hãy trấn áp nỗi sợ chết trong con người mình!

SỢ CHẾT: BA TRIỆU CHỨNG

Suy nghĩ về cái chết. Thói quen này thường gặp ở những người đứng tuổi, nhưng thậm chí nhiều thanh niên cũng hay nghĩ đến hư vô trong khi lẽ ra phải tận hưởng cuộc đời. Không hiếm khi do thiếu mục đích sống hoặc không có khả năng (hai nguyên nhân này rất hay gắn với nhau) tìm được nghề nghiệp thích hợp. Loại thuốc tốt nhất để chữa sợ chết - đó là mong muốn đam mê đạt được một điều gì đó có ý nghĩa phục vụ mọi người. Con người bận rộn không nghĩ gì tới cái chết.

Liên hệ với sợ nghèo đói. Sợ tình cảnh nghèo đói đang đến gần hoặc đến do cái chết của ai đó.

Liên hệ với bệnh tật hoặc tính thất thường. Bệnh tật có thể dẫn đến trầm uất. Thất tình, cuồng tín, bẩn tính hay mất trí khôn đều có thể trở thành nguyên nhân gây sợ chết.

LO ÂU CŨNG LÀ NỖI SỢ H^I ẤY

Lo âu là trạng thái của nhận thức phát sinh từ nỗi sợ hãi. Nó tác động dần dần nhưng chắc chắn. Từng bước, từng bước, nó thâm căn cố đế trong nhận thức cho tới lúc làm tê liệt khả năng tư duy lành mạnh của con người, làm mất đi tính tự tin và sáng kiến của anh ta; lo âu - đó là dạng sợ hãi liên tục mà nguyên nhân là sự thiếu kiên quyết, và có nghĩa là, đó cũng chính là trạng thái nhận thức mà ta có thể và cần phải kiểm soát.

Nhận thức bị rối loạn thì vô cùng yếu ớt. Tính thiếu kiên quyết tạo ra nó như vậy. Phần lớn chúng ta không đủ sức mạnh ý chí để nhanh chóng quyết định, và sau đó (khi đã quyết định rồi) gắng hết sức mình để thực hiện.

Sau khi định cho mình một phương châm hành động nhất định, chúng ta không nghĩ gì đến hoàn cảnh nữa.

Một lần, tôi có dịp nói chuyện với một người hai tiếng sau sẽ bị tử hình trên ghế điện. Đó là người bình tĩnh nhất trong số tám người cùng chung xà-lim tử tù. Sự bình thản của ông ta khiến tôi tò mò hỏi xem ông ta có cảm giác gì khi biết mình chỉ một chốc nữa sẽ đi vào cõi vĩnh hằng. Cảm giác không tồi. Người anh em cứ nghĩ mà xem, mọi khổ đau của tôi sắp chấm dứt rồi. Cuộc đời tôi chẳng có gì ngoài khổ đau. Kiếm thức ăn và quần áo mặc đối với tôi lúc nào

cũng khó khăn. Sắp tới đây tôi chẳng còn cần gì nữa. Tự nhiên tôi cảm thấy thật sự phấn khởi khi biết chính xác mình sẽ phải chết. Lúc đó tôi quyết định: tôi sẽ chấp nhận số phận của mình với một tinh thần phấn chấn.

Vừa nói ông ta vừa chén ngon lành một bữa ăn đủ cho ba người , nhấm nháp từng miếng nhỏ một dường như chẳng có gì khủng khiếp đang chờ đợi ông ta. Một quyết định đã giúp cho con người này chấp thuận số phận! Và quyết định cũng có thể tránh cho bạn khỏi lao theo dòng cuốn của những hoàn cảnh bất lợi.

Do thiếu kiên quyết mà mỗi một nỗi sợ hãi có thể biến thành lo âu. Hãy một lần và vĩnh viễn giải phóng khỏi nỗi sợ chết bằng cách công nhận nó là cái không thể tránh khỏi. Hãy đuổi hẳn ra khỏi đầu nỗi sợ nghèo đói với quyết định thành đạt đến chừng mực có thể và không lo lắng gì. Hãy chặn ngang họng nỗi sợ bị phê phán bằng quyết định không thèm đếm xỉa đến những điều người ta nghĩ và nói về bạn. Hãy loại trừ sợ hãi ra khỏi nhận thức của bạn thông qua cách nhìn nhận mới - coi sợ hãi không phải là một trở ngại, mà là một điểm tựa tốt, đem lại sự khôn ngoan, tự kiềm chế và hiểu biết về cuộc đời mà tuổi trẻ không có được. Hãy thoát khỏi nỗi sợ ốm đau bệnh tật bằng cách quên đi mọi triệu chứng. Hãy điều khiển nỗi lo sợ thất tình bằng cách tự nhủ rằng không có nó bạn vẫn không sao.

Và nói chung - hãy quên hẳn lo âu đi! Hãy quyết định cho tất cả mọi trường hợp: không có gì trong đời xứng đáng với sự lo lắng của bạn. Và bạn sẽ thấy rằng cùng với quyết định này, bạn sẽ có được tính trầm lắng, trí tuệ minh mẫn, suy nghĩ điềm đạm, mà những cái này nhất định sẽ dẫn đến hạnh phúc.

Người mà trong nhận thức đầy sợ hãi chẳng những phá vỡ mọi khả năng hành động có suy nghĩ của chính mình mà còn tác động xấu

đến nhận thức của những người anh ta giao tiếp và phá hoại khả năng của họ.

Thậm chí chó hoặc ngựa cũng cảm thấy được khi nào chủ sợ chúng. Hơn thế nữa, chúng nắm bắt được sự xung động của sợ hãi do con người thể hiện và có hành động tương ứng. Nhiều loại súc vật có mức độ phát triển trí tuệ kém hơn cũng phát hiện thấy khả năng này - khả năng nhận biết nỗi sợ hãi của người khác.

Ý NGHĨ - BÓNG MA

Xung động sợ hãi chuyển từ nhận thức của người này sang nhận thức của người khác cũng nhanh và không đảo ngược được giống như xung lượng giọng nói từ đài phát chuyển sang máy thu thanh.

Con người nói ra mồm những ý nghĩ tiêu cực hoặc thiếu xây dựng phải biết rằng mình sẽ nhận được đòn vu hồi có sức phá hoại mạnh không kém. Chỉ đơn giản xả ra những ý nghĩ tiêu cực cũng đủ để bị phản hồi mấy hướng cùng một lúc. Điều trước hết và có lẽ cũng quan trọng nhất là ở chỗ bộ óc, bị rung động bởi những ý nghĩ tiêu cực, có khả năng tưởng tượng sáng tạo rất kém. Nên nhớ kỹ điều này. Hai là, khi trong nhận thức có những tình cảm tiêu cực thì bản thân con người cũng bị lây xấu, những người khác tự nhiên cảm thấy xa lánh anh ta, và có khi còn có thái độ thù địch. Khía cạnh thiệt hại thứ ba không kém phần quan trọng là: những ý nghĩ lóe lên theo chiều hướng xấu chẳng những gây tác hại cho những người xung quanh, mà khi đã bắt rễ trong tiềm thức của chính người sinh ra ý nghĩ đó thì như vậy sẽ trở thành một phần cá tính của anh ta.

Cuộc đời công danh của bạn trước hết nhằm mục đích thành đạt. Muốn đạt được điều đó, bạn phải làm cho nhận thức của mình trở

nên thanh bình, chiếm hữu được của cải vật chất, và quan trọng nhất là có được hạnh phúc. Nhưng tất cả những dấu hiệu thành đạt này đều bắt đầu từ những xung động ý nghĩ.

Bạn có thể kiểm soát được nhận thức của mình, bạn đủ sức ghi nhận mọi ý nghĩ vào nhận thức theo sự lựa chọn của mình. Nhưng đặc quyền này đòi hỏi trách nhiệm đối với việc sử dụng chúng có tích cực hay không? Bạn là chủ nhân số phận trần tục của mình chừng nào bạn điều khiển được những ý nghĩ của mình. Bạn có thể từ chối, không sử dụng đặc quyền ấy, chấp nhận cái mà cuộc sống quy định, tức là thả mình trôi nổi trên đầu sóng của hoàn cảnh và bị chúng vần như mảnh vỏ bào trong đại dương đời rộng lớn mênh mông.

BẠN QU\ NHẠY CẢM?

Để bạn khỏi thấy sáu nỗi sợ hãi kể trên là ít, tôi nêu thêm một điều ác nữa mà nhiều người nhiễm phải. Đó là mảnh đất hết sức màu mỡ giúp các loại không may, rủi ro nảy mầm. Điều ác này rất khó nắm bắt. Chặt chẽ ra thì điều này không được xếp thành một nỗi sợ hãi. Không có tên gọi nào tốt hơn, chúng tôi gọi nó là chịu tác động của ảnh hưởng xấu.

Những người muốn kiếm tiền cần tránh xa nó. ủ dột vì nghèo đói - không bao giờ! Nếu bạn đang thành đạt trong một lĩnh vực nào đó, hãy đánh lại con quỷ này. Nếu bạn làm quen với triết lý của tôi nhằm mục đích tích lũy tài sản, thì bạn càng cần hiểu rõ vấn đề này trong con người mình. Còn nếu bạn coi thường việc tự phân tích và kiểm điểm, thì - hãy vĩnh biệt ước mơ thầm kín của mình!

Hãy tìm kiếm thật nghiêm khắc. Sau khi đọc các câu hỏi để tự phân tích, bạn hãy chính xác tối đa, như người làm công tác tài vụ, để trả

lời. Hãy làm việc này cẩn thận như khi bạn tìm kẻ thù đang phục kích bạn, và thái độ đối với khuyết điểm của mình cũng phải nghiêm khắc như đối với kẻ thù bằng xương bằng thịt.

Tìm người cứu giúp chống lại bọn cướp đường đối với bạn không có gì khó, bởi vì luật pháp đã dành cho ta cả hệ thống tương trợ xã hội có tổ chức để phục vụ lợi ích chung. Chế ngự được điều ác nói trên phức tạp hơn nhiều, bởi vì nó đánh vào ý chí mà bạn thậm chí còn không nghi ngờ gì về sự tồn tại của nó, kể cả khi bạn ngủ lẫn lúc bạn thức. Vũ khí của nó phi vật chất, bởi vì đó là trạng thái nhận thức của chính bạn. Đôi khi nó đến với bạn từ lời người thân hoặc từ ngay nếp nghĩ của bạn. Nhưng nó luôn luôn là loại thuốc độc, có thể từ từ, song giết chết chúng ta.

H^Y TỰ VỆ!

Để tự bảo vệ chống lại ảnh hưởng tiêu cực của chính mình hay của những người xấu xung quanh, bạn hãy nhớ là mình có sức mạnh ý chí. Hãy tạo điều kiện cho nó làm việc, và nó sẽ xây trong nhận thức bạn một bức tường miễn dịch.

Hãy tự thú nhận với mình là về bản chất, bạn (và tất cả chúng ta đều thế cả thôi) lười, thờ ơ và dễ tiếp thu tất cả mọi thứ hợp với nhược điểm của mình.

Hãy nhận thức rằng những xung lượng tiêu cực lọt vào con người bạn thông qua tiềm thức, cho nên mới khó phát hiện ra chúng. Vì vậy cho nên phải hết sức đề phòng những người mà khi tiếp xúc bạn có cảm giác ức chế hoặc nản chí.

Đừng quên là bản chất chúng ta chịu tác động của tất cả sáu nỗi sợ hãi nói trên, và bạn chỉ có một lối thoát - rèn luyện kỹ năng để đối phó.

Hãy bắt đầu bằng việc tổng vệ sinh tủ thuốc nhà bạn, tống khứ tất cả các loại chai lọ, thuốc viên yêu thích của bạn đi, đừng nâng niu tất cả các loại cảm cúm, đau đầu, bệnh tật mà bạn tự nghĩ ra cho mình.

Hãy cố tiếp xúc với những người đánh thức trong bạn những ý nghĩ và hành động tích cực.

Đừng chờ đợi những lo lắng - có lẽ chúng sẽ đến.

Không còn nghi ngờ gì nữa, điểm yếu phổ biến nhất của con người là nhận thức cởi mở đón những tác động xấu. Nó mang tính phá hoại rất lớn vì phần đông mọi người không chịu công nhận là mình cũng chịu ảnh hưởng này, và nếu có công nhận, thì cũng từ chối hoặc né tránh việc đấu tranh chống lại nó, làm cho nó trở thành bản chất không thể kiểm soát nổi.

Những câu hỏi sau đây được đặt ra để giúp đỡ những người muốn biết mình là người thế nào. Hãy đọc to cả câu hỏi, cả câu trả lời, để bạn nghe thấy được giọng nói của mình. Điều này sẽ giúp bạn thành thật hơn với chính mình.

C]U HỎI ĐỂ TỰ PH]N TÍCH

Bạn có hay phàn nàn về sức khoẻ của mình không? Nếu có, thì do nguyên nhân gì?

Nếu có thể, bạn có hay tìm lỗi ở người khác không?

Bạn có hay sai lầm trong công việc không? Nếu có, thì tại sao?

Bạn thường nói chuyện như thế nào, châm biếm cay độc hay tấn công?

Bạn có cố tình tránh tiếp xúc với ai không? Nếu có, thì tại sao?

Bạn có hay khổ sở vì bệnh khó tiêu không? Nếu có, thì do nguyên nhân gì?

Bạn có cảm thấy cuộc đời vô nghĩa, còn tương lai thì vô vọng không?

Bạn có thích nghề mình làm không? Nếu không, thì tại sao?

Bạn có hay cảm thấy thương hại mình không? Nếu có, thì tại sao?

Bạn có hay ghen tỵ những người hơn bạn trong một lĩnh vực nào đó không?

Bạn hay dành thời gian cho những ý nghĩ về thành công hơn hay về thất bại hơn?

Cùng với sự trưởng thành, tính tự tin của bạn tăng lên hay giảm đi?

Bạn có rút ra bài học từ những sai lầm của mình không?

Bạn có cho phép họ hàng hoặc người quen gây lo âu hồi hộp cho bạn không? Nếu có, thì tại sao?

Bạn có hay lúc thì bay bổng chín tầng mây, lúc thì lại chìm đắm trong đáy sâu vô vọng không?

Ai gây cảm hứng cho bạn nhiều nhất? Tại sao?

Bạn có hay cam chịu những người tác động tiêu cực đến bạn hoặc làm bạn ngã lòng, thậm chí nếu có thể tránh được?

Bạn có chăm chút cho vẻ ngoài của mình không? Nếu có, thì lúc nào và ra sao?

Bạn có biết quên mọi lo lắng bằng công việc, tức là bận rộn đến mức không còn thời gian để bực bội nữa?

Bạn có gọi mình là kẻ thiếu lập trường và yếu ý chí vì đã cho phép người khác suy nghĩ hộ mình không?

Bạn có bao giờ coi thường việc tẩy rửa, làm sạch cơ thể cho đến khi táo bón biến bạn thành kẻ bẳn gắt và giận dữ không?

Những lo âu hồi hộp mà lẽ ra có thể tránh được có thường hay khuấy động bạn không, và tại sao bạn phải chịu đựng như vậy?

Bạn có hay dùng rượu, thuốc phiện hoặc thuốc lá để trấn an tinh thần không? Nếu có, thì tại sao thay vì điều này bạn không huy động sức mạnh ý chí?

Có ai gây sự bạn không? Nếu có, thì nguyên nhân gì?

Bạn có mục đích chính trong đời không? Nếu có, thì đó là mục đích gì? Bạn đã lập kế hoạch để thực hiện nó như thế nào?

Bạn có mắc phải nỗi sợ hãi nào không? Nếu có, thì loại nào, hay những loại nào?

Bạn có biện pháp nào tự vệ chống lại những tác động xấu không?

Bạn có thường xuyên tự kỷ ám thị để hướng nhận thức của mình vào những việc làm tích cựckhông?

Bạn quý gì hơn - những giá trị vật chất hay khả năng kiểm soát ý nghĩ của mình?

Có dễ dàng ảnh hưởng đến bạn bất chấp suy luận riêng của bạn không?

Ngày hôm nay có bổ sung được gì có giá trị cho kiến thức và trí tuệ của bạn không?

Bạn có nhìn thẳng vào thực tế đang làm bạn trở nên bất hạnh không, hay bạn lẩn tránh trách nhiệm?

Bạn có phân tích sai lầm và thất bại của mình nhằm rút ra bài học không, hay bạn cho rằng không cần làm điều này?

Bạn có thể kể ra những điểm yếu gây cho bạn thiệt hại lớn nhất không? Bạn làm gì để khắc phục những điểm yếu này?

Bạn có sẵn sàng thông cảm với những người đến với bạn để tâm sự về những nỗi lo âu của họ không?

Theo kinh nghiệm sống của bạn thì điều gì giúp bạn tiến lên phía trước nhiều hơn - những bài học của bản thân hay tác động của người khác?

Sự hiện diện của bạn có luôn tác động xấu đến những người khác không?

Thói quen nào của người khác làm bạn bực bội nhất?

Bạn tự có ý kiến riêng hay bạn cho phép mình chịu ảnh hưởng của người khác?

Bạn có biết cách có được tâm trạng chống lại mọi tác động làm bạn nản chí không?

Nghề bạn làm có tiếp thêm cho tâm hồn bạn lòng tin và niềm hy vọng không?

Bạn có ý thức rằng mình có được một sức mạnh tinh thần đủ để chống lại mọi nỗi sợ hãi không?

Tôn giáo có hướng được tâm hồn của bạn đến với những ý nghĩ tích cực không?

Bạn có cho rằng chia sẻ những lo âu của người khác là nghĩa vụ của mình không? Nếu có, thì tại sao?

Nếu bạn đồng ý với câu ngạn ngữ: Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã hoặc Gần mực thì đen, gần đèn thì rạng thì bạn sẽ biết gì về mình nhờ quan sát các bạn bè của mình?

Bạn có thấy mối liên hệ nào giữa những người bạn quan hệ chặt chẽ nhất với những nỗi khó chịu của bạn không?

Có thể nào một người mà bạn coi là bạn mình lại chính là kẻ thù tai hại nhất của bạn do những tác động tiêu cực của anh ta đối với bạn không?

Bạn dùng những tiêu chuẩn nào để đánh giá ai là người có ích , còn ai là người có hại đối với bạn?

Trí tuệ những người xung quanh bạn cao hơn hay thấp hơn bạn?

Trong 24 giờ của một ngày, bạn dành bao nhiêu thời gian cho:

- Công việc,
- Ngủ,
- Nghỉ ngơi giải trí,
- Thu thập kiến thức hữu ích,
- Ngồi không?

Trong số người quen của bạn, ai là người gây cho bạn:

- Cảm hứng,
- Cảnh giác,
- Thất vọng?
- Lo lắng lớn nhất của bạn là gì? Tại sao?

Khi người ta cho bạn một lời khuyên không mất tiền, bạn tiếp nhận vô điều kiện hay bạn phân tích động cơ của họ?

Bạn muốn gì hơn cả? Bạn có định thực hiện mong muốn đó của mình không? Bạn có sẵn sàng hy sinh mọi thứ khác vì mục đích chính này không? Mỗi ngày bạn dành bao nhiêu thời gian cho việc thực hiện mong muốn đó?

Bạn có hay thay đổi ý định của mình không? Nếu có, thì tại sao?

Bạn có luôn làm đến cùng những việc mình đã bắt đầu không?

Thành công của người khác, danh hiệu, bằng cấp và tài sản của họ có tác động đến bạn không?

Những điều người khác nói và nghĩ về bạn có ảnh hưởng đến bạn không?

Bạn có cố làm vừa lòng người khác chỉ vì địa vị xã hội hoặc tài chính của họ không?

Bạn xếp ai là người vĩ đại nhất của nhân loại? Người đó hơn bạn ở điểm nào?

Bạn dành bao nhiêu thời gian để nghiên cứu các câu hỏi này và trả lời? (Để phân tích và trả lời các câu hỏi này cần ít nhất không dưới một ngày).

Nếu bạn trả lời trung thực tất cả các câu hỏi trên đây, bạn sẽ biết rõ về mình hơn đa số những người khác. Hãy nghiên cứu các câu hỏi này thật cẩn thận, tuần nào cũng suy nghĩ về nó trong thời gian vài tháng, và bạn sẽ sửng sốt về khối lượng thông tin hết sức quan trọng về chính bản thân mình mà bạn sẽ nắm được khi trả lời trung thực những câu hỏi đó. Nếu bạn thấy không chắc chắn lắm về một vài câu nào đó, hãy xin lời khuyên của những người biết rõ bạn, đặc biệt là những người chẳng có lý do gì để nịnh bạn, và hãy thử nhìn nhận mình bằng con mắt của họ. ấn tượng sẽ rất mạnh.

ĐIỀU DUY NHẤT MÀ BẠN CÓ THỂ KIỂM SO\T ĐƯỢC

Bạn có thể kiểm soát được một điều duy nhất - đó là những ý nghĩ của mình. Đây là thực tế đáng kể nhất và gây hưng phấn mạnh nhất trong tất cả những điều loài người biết được! Nó phản ánh bản chất tuyệt diệu của con người.

Đặc quyền thần thánh này là phương tiện duy nhất giúp bạn điều khiển số phận của mình. Nếu bạn không biết cách điều khiển nhận thức của mình thì có thể cầm chắc rằng bạn chẳng thể điều khiển nổi cái gì khác. Nếu bạn thiếu quan tâm đến tài sản của mình thì mong rằng đó chỉ là tài sản vật chất. *Nhận thức - đó là vốn quý tinh thần của bạn!* Hãy gìn giữ và sử dụng nâng niu cho đúng với tầm cỡ cao quý của nó. Để làm việc này, bạn có sức mạnh ý chí.

Rất tiếc là luật pháp không bảo vệ chúng ta chống lại những người vô tình hay hữu ý đầu độc nhận thức người khác bằng những ý nghĩ tiêu cực. Hình thức hoạt động phá hoại này cần phải bị trừng phạt nặng nề, bởi vì nó cản trở người khác phấn đấu để giành lấy số của cải vật chất mà luật pháp cho phép.

Những người có ý nghĩ tiêu cực cố thuyết phục Thomas A.Edison là anh không thể chế tạo được thiết bị ghi và tái tạo giọng nói con người, họ nói bởi vì điều đó không thể có được. Edison không nghe theo họ. Anh tin có thể chế tạo tất cả những gì nảy sinh trong óc, và chính lòng tin này đã nâng Edison vĩ đại cao hơn hẳn những người xung quanh.

Những người có ý nghĩ tiêu cực nói với Woolworth là ông sẽ phá sản nếu cứ bán trong cửa hàng của mình các loại hàng hóa giá năm mười xu. Ông không tin. Ông biết rằng ông có thể làm mọi thứ trong phạm vi hợp lý nếu hành động dựa trên lòng tin. Ông thực hiện dự định của mình và đã trở thành chủ nhân của một gia sản trị giá hơn một triệu đôla!

Các ngài Mít đặc cười khinh bỉ Henry Ford khi chiếc ôtô thô thiển đầu tiên của ông xuất hiện trên đường phố Detroit. Nhiều người cho rằng phương tiện chuyển động như thế không thực dụng. Những người khác khẳng định rằng sẽ không ai mua xe này. Ford tuyên bố: Tôi có thể thắt thắt lưng cho cả trái đất bằng ôtô và đã làm đúng như vậy! Những người muốn trở nên giàu có cần phải nhớ rằng giữa Henry Ford và công nhân của ông ta chỉ có một sự khác nhau duy nhất: Ford có nhận thức, và ông đã điều khiển được nhận thức đó; những người khác cũng có nhận thức, nhưng họ không điều khiển được nó.

Điều khiển được nhận thức là kết quả của kỷ luật tự thân và thói quen. Hoặc bạn điều khiển nhận thức của mình, hoặc nhận thức điều khiển ngược trở lại bạn. ở đây không thể có sự thỏa hiệp. Biện

pháp điều khiển nhận thức thực tế nhất là luôn luôn đặt ra cho nó một mục tiêu nhất định, gắn với kế hoạch thực hiện cụ thể. Không kiểm soát được như vậy thì không thể có thành công.

ÔNG GIÀ BAO BIỆN - NĂM MƯƠI NHĂM CÂU GI\ NHƯ . . .

Tất cả những người không thành công đều có một đặc điểm rất chung. Họ biết tất cả những nguyên nhân làm cho mình thất bại. Bao giờ họ cũng có sẵn một sự giải thích rất đáng tin cậy, như họ nghĩ, tại sao họ không đạt được điều gì.

Nhiều câu bao biện cũng có vẻ có lý và thậm chí còn có thực tế đi kèm. Nhưng bao biện không thể thay thế được tiền bạc. Thế giới chỉ muốn biết một điều: bạn đã thành công chưa?

Một nhà tâm lý học có tiếng đã liệt kê ra danh sách những biện bạch sau đây. Đọc danh sách này, chắc chắn bạn sẽ tìm thấy không ít những cái trong chương trình của chính bạn. Tuy nhiên, bạn hãy nhớ rằng đối với những người quyết định làm theo những lời khuyên trong quyển sách này, những biện bạch đó trở nên không còn cần thiết nữa.

Giá như tôi không nặng nợ vợ con, gia đình . . .
Giá như tôi có được các quan hệ . . .
Giá như tôi có tiền. . .
Giá như tôi được học hành đến nơi đến chốn. . .
Giá như tôi có việc làm. . .
Giá như tôi có sức khoẻ. . .
Giá như tôi có thời gian. . .
Giá như thời buổi không đến nỗi khó khăn. . .
Giá như người khác hiểu tôi. . .
Giá như điều kiện khác. . .

Giá như tôi được sống lại cuộc đời mình từ đầu. . .
Giá như tôi không phải e ngại những điều họ nói. . .
Giá như người ta cho tôi một cơ hội. . .
Giá như những người khác không chống lại tôi. . .
Giá như tôi không phải ngại ngần gì. . .
Giá như tôi còn trẻ. . .
Giá như tôi có thể làm những gì tôi muốn. . .
Giá như tôi sinh ra trong nhung lụa. . .
Giá như tôi được gặp những người đứng đắn. . .
Giá như tôi có năng khiếu như những người khác. . .
Giá như tôi kiên định. . .
Giá như tôi biết tận dụng những khả năng trước đây. . .
Giá như không ai chọc tức tôi. . .
Giá như tôi không phải làm việc nhà và trông con. . .
Giá như tôi tiết kiệm được một ít tiền. . .
Giá như thủ trưởng đánh giá đúng tôi. . .
Giá như có người giúp tôi. . .
Giá như gia đình thông cảm cho tôi. . .
Giá như tôi được sống ở thành phố lớn. . .
Giá như tôi mới chỉ bắt đầu. . .
Giá như tôi được tự do. . .
Giá như tính tôi được như người khác. . .
Giá như tôi không béo như thế này. . .
Giá như khả năng của tôi được mọi người biết đến. . .
Giá như tôi gặp may. . .
Giá như tôi trả được hết nợ. . .
Giá như lần đó không thất bại. . .
Giá như tôi biết trước phải làm thế nào. .
. Giá như không ai cản phá tôi. . .
Giá như tôi không phải quá lo lắng như vậy. .
. Giá như tôi may mắn hơn trong việc lấy vợ. .
.
Giá như mọi người không đến nỗi ngu ngốc như vậy. . .
Giá như gia đình tôi không kỳ quặc như vậy. . .
Giá như tôi tự tin. . .

Giá như hạnh phúc không quay lưng lại tôi. . .
Giá như tôi không bị sinh vào đúng cung bất hạnh. . .
Giá như không phải là cuộc đời này, cuộc đời mà cứ xét đoán thế nào thì thành ra thế. . .
Giá như tôi không phải làm việc nhiều như vậy. . .
Giá như tôi không làm mất tiền. . .
Giá như tôi sống ở vùng khác. . .
Giá như tôi không có cái quá khứ của mình.
. . Giá như tôi có công việc riêng của mình. . .
Giá như người ta nghe tôi. . .

Giá như - đó là sự thoái thác chủ yếu nhất - giá như tôi có đủ lòng dũng cảm để nhận chân con người mình thì *tôi đã hiểu ra điều gì ở tôi không đúng và sửa chữa nó.* Khi đó tôi có thể rút ra bài học từ sai lầm của mình và thu được điều bổ ích từ kinh nghiệm của người khác, đồng thời biết cái gì ở mình là chưa được. Giá như tôi biết chính xác là cái gì, thì tôi đã dành thời gian để phân tích những điểm yếu của mình chứ không phải để tìm kiếm sự biện bạch.

Tìm cách giải thích cho những thất bại riêng của mình có thể nói là một phong trào toàn quốc. Thói quen này xưa cũ như chính bản thân nhân loại, và *nguy hiểm chết người cho thành công!* Tại sao người ta bám chặt lấy sự bao biện yêu thích của mình? Câu trả lời quá rõ ràng. Họ bảo vệ sự biện bạch của mình bởi vì chính họ tạo ra nó! Biện bạch là con đẻ của tưởng tượng. Mà bản chất con người là bảo vệ cái mà óc mình nghĩ ra.

Tìm lý do biện bạch là thói quen bắt rễ rất sâu. Khó mà từ bỏ thói quen, đặc biệt là khi nó biện giải cho hành động ta làm. Platon đã nói rất chính xác: chiến thắng lớn nhất là chiến thắng chính mình. Chịu thua cái tôi thì thật là hèn hạ và nhục nhã

Một nhà triết học khác cũng phát biểu tương tự: tôi rất ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng tất cả những cái xấu mà tôi nhìn thấy ở những người khác đều có trong tính cách cuả tôi.

Tôi cảm thấy khó hiểu, - Elbert Hubbard nói, - tại sao người ta lại tốn nhiều thời giờ để cố tình tự lừa dối mình và bịa ra sự biện bạch cho những điểm yếu của mình. Nếu sử dụng thời gian đó theo một cách khác, thì đã đủ để sửa chữa hết các điểm yếu, và lúc đó cũng chẳng cần gì biện bạch nữa.

Suy nghĩ cần ghi chép

Chia tay, tôi muốn nhắc bạn rằng: cuộc đời là chiếc bàn cờ, còn đấu thủ ngồi trước mặt bạn - là thời gian. Nếu bạn không đi, và không đi nhanh, thì quân của bạn sẽ bị thời gian ăn hết. Trước mặt bạn là đối phương không chấp nhận sự thiếu kiên quyết.

Trước đây bạn có thể tìm kiếm sự giải thích tại sao bạn không bắt được cuộc đời cấp cho bạn những thứ bạn cần, nhưng bây giờ thì tất cả mọi biện bạch đều là thừa bởi vì bạn đã nắm trong tay Chìa khoá chính mở mọi cánh cửa dẫn đến giàu sang.

Chìa khoá chính không sờ thấy được nhưng vô cùng mạnh! Để sử dụng chiếc Chìa khoá đó bạn không mất gì cả, nhưng nếu bạn không sử dụng nó - bạn sẽ phải trả giá đắt. Đó là cái giá của thất bại. Tuy nhiên, nếu bạn sử dụng chiếc Chìa khoá đó, một phần thưởng hậu hĩnh sẽ chờ đón bạn. Phần thưởng đó là sự mãn nguyện đến với tất cả những người *đã chiến thắng bản thân mình và bắt cuộc đời cho anh ta những thứ anh ta muốn.*

Phần thưởng sẽ xứng đáng với những cố gắng của bạn. Bạn có muốn bắt đầu và tự mình khẳng định không?

Nếu chúng ta có liên quan với nhau, - Emerson bất tử đã nói, - nhất định chúng ta sẽ gặp nhau. Để kết thúc, tôi tự cho phép mượn lời của ông để nói: Nếu chúng ta có liên quan với nhau, thì tại những trang sách này chúng ta đã gặp nhau rồi.

HẾT

SUY NGHĨ VÀ LÀM GIÀU

NAPOLEON HILL

(Võ Thị Hồng Việt dịch)

Trình bày bản in: kaufmannh2

www.thuvien-ebook.net

2005